

UNIVERSITÉ DE GENÈVE
FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

LE CRÉDIT A LA CONSOMMATION

Essai d'organisation bancaire du petit crédit en Suisse

THÈSE

PRÉSENTÉE A LA FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES
DE L'UNIVERSITÉ DE GENÈVE
POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES

PAR

Clarence Erwin BURKHARD

DE

Schwarzhäusern (Berne)

THÈSE N° 156

En vente chez l'auteur
Jägerweg 3, Langenthal

GENÈVE
IMPRIMERIE DU JOURNAL DE GENÈVE
1956

LE CRÉDIT A LA CONSOMMATION

ESSAI D'ORGANISATION BANCAIRE DU PETIT CRÉDIT EN SUISSE

UNIVERSITÉ DE GENÈVE
FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

LE CRÉDIT A LA CONSOMMATION

Essai d'organisation bancaire du petit crédit en Suisse

THÈSE

PRÉSENTÉE A LA FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES
DE L'UNIVERSITÉ DE GENÈVE
POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES

PAR

Clarence Erwin BURKHARD

DE

Schwarzhäusern (Berne)

THÈSE N° 156

En vente chez l'auteur
Jägerweg 3, Langenthal



GENÈVE

IMPRIMERIE DU JOURNAL DE GENÈVE
1956

La Faculté des sciences économiques et sociales, sur le préavis d'une commission formée de MM. les professeurs Jacques L'Huillier, Gérald Mentha et Claudius Terrier, autorise l'impression de la présente thèse, sans entendre par là exprimer d'opinion sur les propositions qui y sont énoncées.

Genève, le 22 décembre 1955.

Le Doyen de la Faculté :

C. TERRIER

Thèse N° 156

A MES PARENTS

Je tiens à dire à M. le professeur Claudius Terrier toute ma reconnaissance pour les judicieux conseils qu'il a bien voulu me donner au cours de mon travail.

Ma gratitude va également à MM. les professeurs Jacques L'Huillier et Gérard Mentha, dont les remarques m'ont été fort utiles pour la rédaction de ma thèse.

INTRODUCTION

En grec πίστις qui signifie foi est synonyme de crédit. Prêter est un acte d'individu à individu qui ne retiendrait pas notre attention s'il était occasionnel. Etant répété, il constitue un phénomène économique et la volonté de faire crédit est un fait social né d'un élément spontané, la πίστις, substantif du verbe πιστεύω, je crois. Dans le concept du crédit il y a donc simultanément avec l'acte économique d'une portée limitée, un acte de foi social d'une portée générale.

Le sociologue allemand F. Tönnies¹ situe toute activité humaine entre deux pôles qu'il appelle : « volonté intuitive » et « volonté rationnelle ». La première est le mobile de la communauté naturelle qui obéit directement aux lois de l'existence et la seconde est celui de la société organisée dont les actes sont inspirés à la fois par l'instinct et la raison. Ces causes essentielles ne peuvent être dissociées que pour les besoins de la recherche sociologique, car le comportement de l'homme dans la vie est marqué, tel un écran entre deux feux, simultanément par ces deux mobiles, avec, comme seule variante, le degré d'intensité des sources lumineuses.

L'élément intuitif prend sa source dans l'inconscient ; il est la cause des réactions affectives de l'homme. L'élément rationnel se réclame de l'autonomie de la raison indépendamment de toute attitude affective. Par leur essence même les deux éléments s'opposent mais l'antinomie se résoud, pour rendre constructive l'activité humaine dans la synthèse « intuition-raison ».

¹ TÖNNIES, F., *Einführung in die Soziologie*, Stuttgart 1931 ; *Gemeinschaft und Gesellschaft* ; *Grundbegriffe der reinen Soziologie*, Leipzig 1935.

Nous ne croyons pas trahir la pensée de Tönnies dont nous ne faisons qu'entrevoir ici rapidement l'essentiel de sa doctrine en disant que la volonté intuitive est par définition créatrice, donc morale dans le sens qu'elle garantit la continuité de la communauté, tandis que la volonté rationnelle est organisatrice, donc subjective.

Bien que ces éléments de base, intuition-raison, sur lesquels viennent se greffer d'autres influences secondaires soient à l'origine du comportement de l'homme, il est utile de les transposer au besoin sur un plan concret pour examiner à leur lumière des faits isolés afin de rendre leur signification accessible à ceux-là même qui les accomplissent et qui perdent souvent de vue les causes par la distance qui sépare ces dernières de leurs effets.

* * *

Le problème du crédit à la consommation n'a pas encore trouvé en Suisse la solution appropriée qui l'intégrerait dans le circuit économique normal. Par sa nature il empiète à demi dans le domaine économique et à demi dans le domaine social, aussi n'a-t-il jamais été traité à fond ni par les sociologues ni par les économistes. La masse des salariés de leur côté et tous ceux dont la situation précaire nécessite momentanément, pour être rétablie, une aide financière souvent urgente, ne sont pas psychologiquement préparés à aborder le problème autrement que dans leur for intérieur. Le besoin de petites sommes de crédit destinées à satisfaire des besoins pressants est persistant mais sous le couvert du silence. Les solutions proposées et les mesures, toutes empiriques qui ont été adoptées jusqu'ici, ont abouti à des résultats négatifs, parce qu'on n'a pas voulu, délibérément ou non, voir la vraie nature économique et sociale du problème. Celui-ci ne peut être résolu ni par la charité, ni par des moyens législatifs mais seulement par des institutions dont le caractère tant économique que social permet d'inclure dans leurs activités le crédit à la consommation. Ces institutions sont les banques.

Si le crédit à la consommation sous la forme en particulier de petit crédit n'est pas encore inscrit parmi les activités ordinaires des banques suisses, il faut en imputer les raisons aux circonstances économiques et psychologiques. D'une part, les banques ont été absorbées par des questions pressantes de production et de commerce inhérentes au développement actuel du pays et d'autre part, elles ont elles-mêmes subi les effets psychologiques d'une vieille vertu nationale qui est l'épargne. Le concept de l'épargne n'est-il pas devenu en Suisse une entité morale qui est à l'extrême opposé du concept de la dépense ! Toutefois l'économie suisse qui a depuis longtemps dépassé l'étape du « défrichement » est à même, dans le stade présent de son évolution avancée, d'adopter sans heurts la pratique du crédit à la consommation, la seule activité économique qui lui est à peu près encore inconnue.

Dans les faits économiques le facteur irrationnel, sans jamais cesser de gouverner l'échange dont il est le mobile vital, est néanmoins refoulé à l'arrière-plan sous la poussée du facteur rationnel qui se traduit surtout par la volonté du gain. Vu sous cet angle le petit crédit bancaire présente des particularités décisives qui le différencient des autres activités économiques et plus particulièrement du crédit à la production. Tout en offrant une possibilité réelle de gain faute de quoi il ne serait qu'un acte de charité, la pratique du petit crédit bancaire ne peut prendre en raison de son aspect social très prononcé, le caractère typique des transactions commerciales d'une banque.

Considérons par exemple l'ouverture d'un crédit pour le financement d'une industrie. L'opération prise en elle-même est un échange de biens calculé et traduit en chiffres et dans lequel tout est subordonné à l'équilibre des intérêts des parties en présence. L'acte est rationnel, l'élément irrationnel n'est pas apparent dans l'opération ; il agit indirectement et ne conditionne que l'ensemble de l'organisme dont l'opération analysée n'est qu'une fraction.

Dans le petit crédit le processus est inverse. Ici le calcul est à l'arrière-plan et le bénéfice du prêteur est subordonné à l'en-

semble des opérations de petit crédit alors que le facteur irrationnel exprimé par un acte d'une portée humaine et sociale est visible dans chaque opération en particulier. Gardons-nous cependant de confondre le petit crédit avec une œuvre philanthropique. Pratiqué par le canal de la banque il est un acte économique doublé d'un acte social, et ce qui le distingue de la rigueur rationnelle des autres faits économiques est la part objective de ses buts.

Nous avons cherché à fonder notre sujet sur une base morale et à découvrir les raisons profondes pouvant justifier la pratique du crédit à la consommation sur une large échelle. Aussi nous sommes-nous laissé guider dans notre travail par l'aspect social de la question aussi bien que par son aspect économique en nous gardant toutefois de toute distinction préférentielle de la valeur morale et de la valeur matérielle puisque des deux réunies nous avons fait le postulat de notre démonstration.

Nous ne prétendons pas dans cet essai épuiser l'ensemble des problèmes que soulève le crédit à la consommation. Mais nous nous sommes contenté de porter notre choix sur le petit crédit bancaire que nous croyons être, dans la réalité suisse, la solution la plus appropriée au problème de la demande de crédit à des fins de consommation. Avant d'entrer néanmoins dans le vif de notre sujet nous avons jugé nécessaire de consacrer une première partie de ce travail d'une part au crédit proprement dit, à ses origines et à son évolution jusqu'à nos jours et, d'autre part au crédit à la consommation en général.

Dans une seconde partie de cette thèse le petit crédit est étudié en fonction de son rôle social et de ses aspects juridiques et économiques alors qu'une troisième partie est consacrée à l'examen du petit crédit en tant qu'opération bancaire, suivie d'une méthode d'organisation et d'intégration de cette forme de crédit dans l'appareil administratif d'une banque.

PREMIÈRE PARTIE

Le crédit en général et le crédit
à la consommation

I. LE CRÉDIT

1. Définition

On trouve dans presque tous les manuels d'économie politique et dans de nombreux ouvrages traitant de questions économiques une définition plus ou moins générale du crédit. La définition d'un phénomène implique la perception de ses qualités invariables et son isolement des autres phénomènes afin de mieux saisir son essence et ses attributs. De ce fait, une définition nouvelle d'un phénomène connu n'a de nouveauté que dans la forme, le fond étant toujours la répétition d'une même vérité. Aussi donnerons-nous à notre tour, sans aucune prétention à l'originalité, une définition du crédit dans le seul but de situer notre sujet.

Dans le concept de crédit, il y a trois notions¹:

- a) La notion de l'*échange* pris dans le sens le plus large et portant sur tous services ou valeurs.
- b) La notion du *temps* qui sépare la prestation de la contre-prestation et qui relie la naissance de l'obligation à son accomplissement.
- c) La notion de la *confiance* qui devient nécessaire pour qu'il y ait crédit, à cause du risque que comporte le facteur temps.

On peut conclure de cette analyse que le crédit est un acte de confiance précédé d'un accord selon lequel le créancier s'engage à remettre au débiteur un bien présent contre obligation pour ce dernier de lui retourner, dans un délai fixé par le contrat, un bien d'une valeur équivalente majoré d'une rétribution.

Dans la pratique du crédit, le débiteur ne restitue pas au créancier, au terme de son obligation, la même chose qu'il avait empruntée, mais une chose de valeur correspondante à la première. Si l'objet restitué était le même que l'objet prêté, ce qui est possible dans d'autres circonstances, les conséquences juridiques et économiques de l'opération seraient différentes étant donné le degré et la nature des risques, et cette opération serait appelée location ou prêt à usage, c'est-à-dire utilisation d'un objet contre paiement d'un loyer. En pareil cas, le prêteur reste propriétaire d'un bien dont il n'abandonne que l'usage, temporairement, et dont la permanence constitue une garantie importante. Aussi le crédit proprement dit présente-t-il, par comparaison avec le prêt à usage, la particularité essentielle de « la consommation de la chose prêtée ou vendue à crédit et l'attente de la chose nouvelle destinée à la remplacer »¹. Notre définition du crédit peut donc être complétée ainsi : Le bien prêté est consommé ou transformé.

Ce nouveau caractère du crédit est un élément générateur de mouvement : consommation — transformation — production. Il contribue, avec les autres propriétés du crédit, à faire de ce dernier le moteur de l'économie. Le phénomène du crédit, plus que tout autre phénomène économique, est celui où l'irrationnel touche au rationnel et, par son essence même, il participe tant des domaines psychologique et humain que des domaines économique, juridique et social. A l'origine du crédit, il y a l'élan spontané de l'homme qui anticipe sur l'avenir pour organiser le présent en faisant confiance à ses semblables.

2. L'instrument et l'organe distributeur du crédit

Envisagé dans sa fonction économique, le crédit peut être classifié selon l'usage auquel il est destiné, le temps pendant lequel il est utilisé, le caractère du prêteur ou de l'emprunteur,

¹ GIDE, C., *Cours d'économie politique*, Paris, 1930.

la nature de la garantie. La première classification du crédit en fonction de son emploi est la plus générale et se subdivise elle-même en deux branches importantes : le crédit destiné à des fins de production et le crédit utilisé au financement de la consommation.

Avant de nous pencher cependant sur cette double perspective qui s'ouvre au crédit considéré d'après son emploi, nous nous arrêterons en passant, pour la clarté des développements qui vont suivre, sur l'instrument qui rend possible la diffusion du crédit et sur l'organe habilité à le pratiquer.

On doit sans conteste l'essor moderne de l'économie et les progrès de la technique au crédit qui a rendu possible le financement d'immenses entreprises nécessitant des capitaux considérables. Cependant, le crédit n'est pas une invention qui date de nos jours ; il était déjà connu vingt siècles avant Jésus-Christ et probablement depuis que l'homme vit en communauté. On peut se demander pourquoi l'homme a mis si longtemps avant d'exploiter ce merveilleux instrument de progrès. Nombreuses sont les raisons de cette lenteur. L'une des principales est l'interdépendance de tous les facteurs de l'évolution et du progrès ; ces facteurs se meuvent plus ou moins en bloc et aucun ne peut partir en flèche isolément sans entraîner à sa suite tous les autres à la fois ou être retenu par ceux-ci dans son mouvement. Parmi ces facteurs, un en particulier, la monnaie, signe représentatif des richesses, se rattache le plus directement à l'histoire du crédit, et le développement de la monnaie a conditionné et conditionne encore aujourd'hui l'évolution du crédit.

Ce dernier, connu et pratiqué avant l'introduction de la monnaie, est resté longtemps un service ou un moyen d'exploitation d'individu à individu en attendant, pour devenir le multiplicateur de la richesse, que celle-ci devienne elle-même mobile et puisse, par ses signes représentatifs, véhiculer le crédit.

Il manquait au commerce, fondé sur le système du troc avant la découverte de la monnaie, un instrument qui le libérât de sa lenteur, de ses complications et des possibilités d'abus que présentait l'échange en nature. La découverte par des ban-

quiers hittites d'une commune mesure de la valeur des différents biens et, vers l'an 680 avant J.-C., de la monnaie elle-même par un roi de Lydie ¹ fut dans l'histoire de la civilisation un événement comparable à l'invention de l'imprimerie ou encore, à un degré moindre, à la découverte de l'alphabet. Avec la monnaie, on possédait enfin l'instrument permettant la circulation rapide des richesses et la diffusion du crédit auquel s'ouvraient dès lors d'incalculables possibilités. Le régime économique de la richesse immobilière des propriétaires fonciers cède le pas au régime de la richesse mobilière des marchands. Grâce à la monnaie qui ne tardera pas à entraîner l'introduction des titres de crédit, des prêts à intérêt seront accordés en plus grand nombre et à des fins commerciales, des dépôts plus nombreux et rapportant des intérêts seront constitués, et des transactions et des paiements se feront dans des régions toujours plus éloignées.

L'introduction de la monnaie et du titre négociable donne d'autre part un nouvel essor à l'activité du banquier qui attendait cet instrument pour exploiter et faire circuler les richesses dont il n'a été jusqu'ici que le gardien, et fait de lui le distributeur par excellence du crédit.

Prêter son argent est une faculté qui est donnée à chacun, mais si utile soit-elle, elle reste néanmoins un acte individuel et de portée limitée qui ne peut affecter l'économie d'un pays. Le crédit devient un phénomène exerçant des répercussions très sensibles sur l'économie d'une nation dès que la masse anonyme des déposants met ses avoirs à la disposition de la masse également anonyme des emprunteurs ². Pour que ce mouvement immense de fonds qui constitue une force déterminante soit dirigé vers des fins utiles à l'ensemble de l'économie, il est placé sous le contrôle d'un organisme spécialisé et responsable qui est la banque.

Le banquier, entend-on dire fréquemment, est un marchand

¹ DAUPHIN-MEUNIER, A., *Histoire de la banque*, Paris, 1951.

² MIREAUX, E., *Les miracles du crédit*, Paris, 1931.

d'argent et de services. La définition, quoique incomplète, n'est pas fausse, mais cette notion sommaire de la profession de banquier appelle quelques précisions puisque nous traiterons dans cet essai du crédit à la consommation et nous serons amené à l'envisager comme une des activités relevant particulièrement de la banque.

Pour ce qui est des services que rend le banquier, ceux-ci se résument relativement à peu de chose et ce n'est point ces opérations accessoires par lesquelles il n'engage que sa propre responsabilité, tel un commettant ou un commissionnaire, qui peuvent définir la fonction de la banque. Toute définition de la banque du point de vue juridique est une variante de cette idée maîtresse que la banque est un organisme qui accepte des dépôts et consent des crédits au moyen de fonds qui lui sont confiés ¹. A cette notion juridique de la banque s'ajoute, pour la compléter, la notion économique. La fonction de la banque est une fonction de compensation des besoins en argent. Elle prend l'argent partout où il s'accumule pour le donner là où il manque, mais les dépôts, en passant du déposant à l'emprunteur, subissent une double transformation, qui est l'attribut essentiel de la banque, et qui a fait dire de celle-ci qu'elle est « une entreprise qui exerce l'industrie du crédit » ². En effet si la banque ne pouvait accorder des crédits qu'en argent, le volume des opérations actives ne pourrait être plus grand que la quantité d'argent acquise par les opérations passives. Au contraire, en donnant du crédit en monnaie de banque, soit du « crédit en blanc », la banque a la possibilité d'octroyer une somme de crédits plus grande que la masse des dépôts reçus, car les opérations de crédits ne sont pas limitées aux fonds acquis sous forme de dépôts ou d'emprunts ³.

¹ DUPONT, P. C., *Le contrôle des banques et la direction du crédit en France*, Paris, 1952.

² FOLIO, C., conférence donnée à l'Institut de Droit comparé de l'Université de Paris (revue *Banque*, juin 1954).

³ FOLIO, C., d'après une conférence donnée à l'Institut de Droit comparé de l'Université de Paris (revue *Banque*, juin 1954).

La banque, bien plus que maison de commerce, est donc une industrie de crédit grâce à sa faculté de transformer les dépôts en monnaie de banque et d'accorder, par un système vigilant de compensation des comptes débiteurs et des comptes créditeurs et par un mouvement continu de nouveaux dépôts et de nouveaux crédits, plus de crédits que la somme de ses dépôts.

3. Origine et évolution du crédit

Le crédit vu sous son aspect psychologique a des origines aussi lointaines que celles des communautés naturelles, la confiance étant avec l'instinct de la solidarité la condition essentielle de la vie en commun. L'échange, qu'il soit pratiqué sous la forme du troc ou du commerce, repose sur un élément instinctif de confiance justifié par des besoins identiques et par l'interdépendance des êtres humains. Sur ces éléments de base ont été fondés les principes et les méthodes juridiques, économiques et sociaux qui président à l'organisation des relations humaines.

Avant que le crédit ne commence à acquérir sa valeur économique par le passage de la communauté naturelle à la société organisée et qu'il ne devienne le moyen par excellence de la circulation des richesses, le prêt, première expression matérielle de la notion de crédit, avait un aspect plutôt social qu'économique et, tout au moins dans les apparences était un acte d'assistance. Pendant des siècles, de l'Antiquité à la fin du Moyen Age, il répondait avant tout aux besoins de consommation d'une classe nombreuse et peu productive, dépourvue de moyens de subsistance. Le prêt à intérêt, que nous appelons acte d'assistance par euphémisme, était en réalité, dans les mains d'une oligarchie de l'argent, un moyen sûr d'exploitation du dénuement de petites gens et de paysans qui perdaient leur terre et finissaient, sous le fardeau des dettes, par être réduits eux-mêmes en esclavage.

En Grèce, des prêts étaient consentis au mois et même à la journée, à des taux permettant au prêteur de réaliser de gros bénéfices. La liberté la plus entière a régné quant à la détermination du taux de l'intérêt, lequel a varié au cours des siècles selon les circonstances, les prix, les lieux et les législateurs. Solon, grand innovateur dans maints domaines de la vie publique, supprima le droit des créanciers à la contrainte par corps et ordonna, semble-t-il, l'annulation des dettes. On ignore l'étendue et les aspects en Grèce de cette réforme osée, mais plus tard à Rome, sous la pression de révoltes populaires, le pouvoir se verra contraint de prendre maintes fois des mesures analogues. Rien ne laisse supposer, en dépit de ces remarquables innovations et de la fierté de Solon « d'avoir nettoyé la terre d'Attique des bornes hypothécaires qui la souillaient »¹, que celui-ci ait songé à imposer une norme légale au taux de l'intérêt. Dans ce régime de liberté quasi illimitée, il est vain de chercher des chiffres. L'usurier fixait le taux le plus haut possible, guidé sur cette échelle par le degré du besoin de l'emprunteur. En d'autres termes, le taux de l'intérêt était déterminé par la demande qui était d'autant plus forte que l'argent était rare : « L'argent, encore rare au VI^e siècle, a une puissance d'achat énorme ; on paye, au temps de Solon, un bœuf cinq drachmes. Il en résulte une grande dépréciation des denrées agricoles. Aussi, à la suite d'une maladie ou d'une mauvaise récolte, il arrive au paysan d'être obligé d'emprunter pour vivre : Il ne peut emprunter qu'à des taux usuraires et finit par engager la seule chose qu'il possède, c'est-à-dire la terre »².

La situation à Rome quelques siècles plus tard ne sera guère différente et, en dépit d'une législation censée protéger l'emprunteur mais néanmoins très large pour le prêteur, l'esprit de lucre fera des ravages auxquels aucune puissance ne saura remédier. L'usure est pratiquée par tous sans distinction de rang. Sénateurs, généraux, hommes de lettres et hommes de

¹ HATZFELD, J., *Histoire de la Grèce ancienne*, Paris, 1926, p. 106.

² HATZFELD, J., ouvrage cité, p. 69.

loi prêtent sans scrupule leur argent à des taux élevés pour le faire valoir : « *calendarium exercere* ». Des banquiers ambulants et autres prêteurs réguliers suivis d'une foule de gens de toute condition, vivent à des degrés divers de l'usure. Des voix se sont élevées contre les abus du commerce de l'argent et les tentatives d'introduire une réglementation de l'usure n'ont pas manqué, mais elles ont toutes été sans lendemain, les usuriers sachant toujours tourner les dispositions légales. Dans une société en majorité improductive, qui méprise le travail manuel et où la fortune publique vient des conquêtes tandis que la fortune privée vient de la spéculation, des charges publiques et de l'exploitation effrénée de la classe inférieure, le crédit ne peut avoir aucune fonction économique. Les conditions économiques et sociales de l'époque lui assignaient un rôle d'assistance et de charité que l'avidité du prêteur l'empêche de tenir. Au Moyen Age, l'Eglise attribuera officiellement cette fonction au crédit comme la seule moralement admise et essaiera de l'imposer en droit sinon en fait.

L'usage du crédit à des fins commerciales n'est cependant pas totalement inconnu chez les Romains. Ils étaient sur le point, pour certaines de leurs activités, de quitter le stade de l'économie naturelle et de passer à une nouvelle phase de l'évolution économique. N'avaient-ils pas, en effet, découvert une technique financière et des méthodes d'organisation bancaire qui sont encore en usage de nos jours ? Animés par le goût de l'aventure et du gain, ils ne tardèrent pas à comprendre les avantages qu'ils pourraient tirer du commerce. Les capitaux cherchaient déjà des emplois plus lucratifs et des bailleurs de fonds n'hésitaient pas à financer des entreprises commerciales risquées. Des prêts étaient consentis à des marchands qui allaient faire des échanges aux confins du monde connu, à des marins audacieux qui trafiquaient sur les côtes de l'Asie, de l'Europe et de l'Afrique, nouant des relations commerciales avec des peuples barbares et fondant des cités nouvelles.

La chute de l'Empire romain et l'invasion des barbares rejettera pour quelques siècles dans l'oubli les conquêtes de la

civilisation gréco-romaine. En ce qui concerne plus spécialement l'économie, le Moyen Age fera sa propre évolution en commençant par le régime primitif de la propriété foncière. Seul, l'empire de Byzance continue la tradition romaine et entretient des liens commerciaux avec des pays d'Asie et d'Afrique.

En Europe occidentale, l'économie se replie sur elle-même. Les villes et autres communautés plus petites sont reliées entre elles par de mauvaises routes peu sûres où personne n'ose s'aventurer, ce qui fait que les échanges sont inexistants. Le métal précieux est rare et ceux qui en possèdent le thésaurisent. Chacun vit pour soi et produit pour ses propres besoins. Dans une économie naturelle où la terre est le seul bien à donner des fruits, à quoi peut servir le crédit sinon à parer temporairement à des besoins imprévus et urgents de consommation ? Après une maladie ou une mauvaise récolte, le paysan aura recours pour se tirer d'affaire à l'aide immédiate, contre rétribution future, d'un plus fortuné. Cette aide lui sera accordée sous la forme d'un prêt de produits divers, qui sera remboursé en produits identiques. L'intérêt même proviendra de la différence entre la quantité des biens prêtés et celle des biens retournés.

Les conditions matérielles de la vie sont à maints égards semblables à celles de l'Antiquité grecque et romaine, et l'économie se trouve dix siècles plus tard au même stade. Moralement, cependant, le climat a changé. Les mêmes causes produisent les mêmes effets lorsque des éléments nouveaux ne viennent pas interrompre ou dévier le développement du phénomène. L'élément nouveau au Moyen Age est la conception que se fait le christianisme de l'homme créé à l'image de Dieu. Dans le régime esclavagiste de l'Antiquité, l'usure, admise comme une pratique légale, est en harmonie avec le concept moral qu'on a de l'homme, bien que déjà Aristote, Plutarque, Sénèque et Caton déclarent le prêt à intérêt contre nature.

L'Eglise, s'appuyant sur le Nouveau Testament ¹, fait sien

¹ Evangile selon Luc : Sermon sur la montagne.

ce jugement et interdit l'usure ¹. Malgré des violations fréquentes et souvent scandaleuses de l'interdiction du prêt à intérêt, la position que prend à ce sujet l'Eglise n'en demeure pas moins lourde de conséquences et marque la vie économique et sociale du Moyen Age. Le professeur Henri Pirenne, dans son ouvrage « La civilisation occidentale au Moyen Age », relève les mobiles matériels qui sont à l'origine de l'interdiction de l'usure et qui la justifient : « On voit sans peine, écrit-il, l'harmonieuse correspondance de ces principes avec les faits et combien l'idéal ecclésiastique s'adapte à la réalité. La réprobation de l'usure, du commerce, du profit pour le profit, quoi de plus naturel, durant ces siècles où chaque domaine se suffit à soi-même et constitue normalement un petit monde fermé, quoi de plus bienfaisant, si l'on songe que la famine seulement oblige à recourir à autrui, et dès lors exposerait à tous les abus de la spéculation, de l'usure, de l'accaparement, bref de la trop tentante exploitation de la nécessité, si ces abus, précisément, n'étaient condamnés par la morale religieuse ? ² »

Les réactions que provoque la prohibition du prêt à intérêt et l'opposition qu'elle a pu soulever ne pouvaient dans ces conditions être bien graves. Ce n'est que vers la fin du Moyen Age et au début de la Renaissance que de nouvelles réalités et exigences économiques vinrent ébranler la doctrine, empruntée à Aristote, de la stérilité de l'argent et qu'une opposition de plus en plus vive se déclara contre la prohibition absolue du prêt à intérêt.

L'ordre commence à se rétablir en Europe et des communications qui ouvrent la voie aux échanges s'établissent de ville à ville. La sécurité croissante des routes permet le développement des foires qui attirent des visiteurs venus de régions éloignées échanger leurs produits. L'économie donne des symptômes de réveil, mais pour qu'elle sorte de sa torpeur et s'engage dans

¹ La pratique de l'usure est interdite au clergé par le Concile de Nicée en 325. En 789, Charlemagne décrète l'interdiction générale de l'usure lors du Synode d'empire d'Aix-la-Chapelle.

² PIRENNE, H., *Histoire du Moyen Age*, Paris, 1933, t. 8, p. 17.

les voies nouvelles qui semblent s'ouvrir à elle, il lui faudrait des capitaux. Ceux-ci sont très rares et, quand ils ne sont pas cachés, ils servent à financer les croisades ou les guerres que les princes se font entre eux. De ce fait, l'appareil de production, qui a de tout temps fonctionné au ralenti, subit de longs et fréquents arrêts qui aggravent la pénurie de marchandises et de numéraires. Si la prohibition canonique fondée sur une base morale pouvait s'expliquer jusqu'ici par des conditions économiques susceptibles de favoriser les abus de l'usure, l'intransigeance de l'Eglise perdait sa raison d'être face au nouvel aspect que des besoins nouveaux conféraient au crédit. Les Pères de l'Eglise ont fait sans conteste œuvre utile dans une époque où les exigences d'une économie fermée étaient limitées, mais lorsque les législateurs religieux et laïcs se trouvèrent entre deux époques, leur méconnaissance du facteur économique et leur lenteur à saisir le sens de l'ère nouvelle produisirent les résultats qu'ils souhaitaient précisément éviter. Ils ajoutèrent une pénurie artificielle de l'argent à la rareté, ce qui favorisa les entreprises des Juifs, des Cahorsins, des Lombards et autres financiers et spéculateurs et leur conféra le monopole du commerce de l'argent.

Les idées nouvelles de la Renaissance qui découvrait la civilisation grecque et romaine et la poussée économique créèrent cependant un climat où l'utilité de la prohibition du prêt à intérêt est remise en cause. L'Eglise réformée est la première à s'apercevoir de la fonction du crédit dans la technique des échanges et se prononce en faveur de la légitimité de l'intérêt. L'Eglise catholique ne tardera pas à suivre le mouvement et finira malgré des résistances restées longtemps vives, par reconnaître que la morale et l'économie sont deux entités qu'il convient de ne pas confondre. La controverse à ce sujet passionna et partagea les esprits jusqu'au XVIII^e siècle, époque à laquelle les économistes, avec Turgot et Bentham dans son ouvrage « Défense de l'usure », démontreront l'utilité de la liberté de crédit.

Quand bien même les facteurs de l'évolution et du progrès viennent des efforts conjugués des hommes, l'opinion reste

longtemps attachée aux choses connues ; elle suit à distance mais finit toujours par s'adapter aux nouvelles réalités qu'elle s'était d'abord refusée à reconnaître. Son revirement en ce qui concerne le crédit a été le résultat inévitable de certains événements d'ordre économique qui ont déjà surgi avant le vaste et long débat sur le sens et l'utilité du crédit. Deux faits qui ont été déterminants pour l'économie en général et pour le crédit en particulier sont apparus au XVI^e siècle : Le premier est l'essor considérable que prend le commerce de gros grâce à la quantité de produits nouveaux que des pays récemment découverts mettent à sa disposition ; le second, conséquence indirecte du premier, est le mercantilisme, doctrine économique fondée sur la prédominance du métal précieux.

Des marchandises que la majorité des consommateurs ne connaissaient que de nom sont introduites en grandes quantités sur le marché et deviennent d'un usage courant. Cette diversité de produits a des effets bienfaisants sur l'économie. Elle excite la curiosité et suscite la demande qui, par contrecoup, stimule l'effort productif du consommateur. Le nombre des transactions commerciales augmente sérieusement et, alors que celles-ci se pratiquaient jadis directement du producteur au consommateur, le commerce de gros fait apparaître, dans les opérations d'échange, les intermédiaires.

De simples et brefs qu'ils étaient, les échanges deviennent complexes et se pratiquent à long terme. D'autre part, l'accumulation de gros stocks de marchandises implique pour les commerçants le besoin d'une large disponibilité de monnaie métallique qui leur fait le plus souvent défaut. La pauvreté de grandes couches de consommateurs oblige les commerçants à vendre aux détaillants à crédit alors qu'eux-mêmes payent comptant. Il résulte de ce long écart entre déboursement et encaissement une forte demande de numéraire qui ne suffit plus à assurer l'ensemble des opérations. Afin d'éviter que le nouveau rythme de la vie économique ne se ralentisse pour s'adapter à la circulation lente de la monnaie métallique, l'économie cherchera à étendre l'emploi du crédit au capital et lui

assignera la fonction de régler les rapports entre producteur et grossiste ¹. Le crédit est donc appelé à remplacer le métal précieux dans les échanges et à assurer les paiements par un instrument qui permette sa libre circulation. Cet instrument de crédit sera la lettre de change utilisée déjà au XV^e siècle dans les transactions financières. Garantie par la loi, elle acquerra son caractère commercial au XVI^e siècle et, dans le courant du siècle suivant, elle sera largement employée dans le commerce de gros. La lettre de change est, en tant que certificat de reconnaissance de dette, à l'origine de la monnaie de banque.

Au XVIII^e siècle, le crédit se pratique sur une échelle plus grande que jamais, mais reste toujours un crédit personnel fondé sur des bases étroites. Il règle le plus souvent des rapports bilatéraux et son action est encore trop faible pour qu'il soit un élément régulateur de l'économie. La structure de celle-ci, au XVIII^e siècle, présente dans son ensemble peu de différence avec l'économie du siècle précédent qui a vu l'avènement du capitalisme. Néanmoins, le commerce de gros se développe encore et prend des proportions internationales. Il est toujours le facteur économique prépondérant, mais l'industrie, nouvelle branche de l'économie, voit le jour dans le courant du XVIII^e siècle avec l'ouverture des premières manufactures. Ses débuts sont modestes et difficiles. Autant que le commerce sinon davantage, l'industrie a besoin de capitaux pour assurer son exploitation. Elle les trouvera grâce à la protection des pouvoirs publics plutôt que par l'initiative privée.

La controverse sur l'aspect moral et économique du crédit et sur la productivité de l'argent n'a pas encore pris fin. Les idées fondées sur les faits d'une époque dépassée durent généralement plus longtemps que ces faits eux-mêmes et s'opposent aux réalisations nouvelles. Ainsi en est-il encore de la question du crédit dans beaucoup d'esprits au XVIII^e siècle. Certains théoriciens mis à part, seuls les milieux des grands commerçants, des manufacturiers et des banquiers, intéressés au déve-

¹ CHAPPEY, J., *La crise du capital*, Paris, 1937, p. 214.

loppement des échanges, comprennent l'utilité et les répercussions favorables que pourrait avoir un large emploi du crédit. L'usage judicieux et de plus en plus répandu que ces cercles feront de la lettre de change et l'apparition de la monnaie due à cette évolution, permettront au crédit commercial personnel de se transformer lentement en crédit impersonnel, anonyme et facilement transférable, se prêtant à des transactions d'échange complexes telles que les opérations d'acceptation ou les opérations d'escompte. Du domaine purement commercial, le crédit pénètre dans le domaine de la monnaie et de la circulation. Grâce à sa diffusion, la monnaie fiduciaire détrônera le métal précieux, apanage du mercantilisme, et lui ôtera du même coup son caractère de monnaie pour ne lui laisser que les propriétés d'étalon et de commune mesure des valeurs.

Le développement continu de l'industrie et du commerce multiplie les transactions non seulement dans les sphères du négoce et les centres commerciaux des grandes villes dont la réputation remonte aux XVI^e et XVII^e siècles, mais aussi dans le commerce de détail et dans des couches toujours plus nombreuses de consommateurs. A mesure que l'appareil de production s'agrandit et que l'écoulement de ses produits s'étend, le nombre et le genre des fonctions qui assurent la distribution s'accroissent. Le problème qui se pose au XIX^e siècle sera différent, bien que sur le même plan, de celui que l'économie avait à résoudre au siècle précédent : il ne s'agira plus de substituer au métal précieux, pour les besoins du commerce de gros, un moyen de paiement plus commode, mais d'ouvrir l'accès au crédit à tous les secteurs de l'économie et de favoriser, par l'emploi généralisé de la monnaie de crédit, les échanges dans leur ensemble et les échanges courants en particulier ¹.

Du XIX^e siècle à nos jours, l'économie ne pourra se passer du crédit. La division progressive du travail et l'organisation de l'économie en secteurs nettement distincts bien qu'interdépendants confèrent au crédit des fonctions spécialisées qui

¹ CHAPPEY, J., ouvrage cité, p. 361.

répondent aux besoins de chacun de ces secteurs et qui, de plus, sont définies et garanties par des dispositions législatives. Aussi voit-on apparaître à côté des banques d'émission, institutions publiques chargées de l'émission de la monnaie fiduciaire et de son contrôle, des organismes bancaires spécialisés qui pourvoient à la distribution du crédit selon les besoins. Les anciennes banques de virements et de dépôts conservent dans cette évolution le privilège du crédit commercial, tandis que de nouveaux établissements sont créés et pratiquent le crédit foncier et le crédit agricole.

De ce rapide coup d'œil sur l'évolution du crédit, une conclusion s'impose qui servira à la démonstration de notre thèse :

Le crédit au cours des siècles s'est progressivement adapté aux transformations de la vie économique dont les conditions et les aspects varient sans cesse en durée et en intensité. Son évolution et les formes qu'il peut revêtir pour répondre aux exigences des temps nouveaux sont fonction de l'évolution et des changements de l'économie elle-même.

Nous avons vu brièvement les faits qui ont présidé à la naissance du crédit et les besoins auxquels il a répondu jusqu'ici. Avant d'acquérir son aspect actuel, il avait une fonction essentiellement sociale et répondait à des besoins de consommation. Cette fonction originelle, le crédit l'a-t-il perdue ? Les classes inférieures de notre société contemporaine n'auraient-elles plus besoin du crédit, même si leur état est devenu moins misérable qu'au Moyen Age ou dans l'Antiquité ? A cette question, nous n'hésiterons pas à répondre par la négative. L'évolution économique, sociale et politique de ces classes composées en majorité de salariés n'a point supprimé pour elles la nécessité de recourir au crédit. Cette transformation n'a fait que modifier l'usage auquel elles destinent le crédit qui est de nos jours, en raison précisément de leur émancipation, un besoin quantitativement supérieur à celui des temps passés.

L'économie, depuis le XVII^e siècle, a si bien orienté les esprits vers le problème de la production que le crédit à la consommation était condamné non seulement par des mora-

listes, mais aussi par les économistes qui le considéraient comme nuisible. Si dans certaines conditions et à certaines époques ce point de vue pouvait se justifier, de nouvelles réalités permettent actuellement de donner, par des moyens que nous étudierons dans les pages suivantes, une solution positive au problème du crédit à la consommation en conciliant son aspect social et son aspect économique, et en l'intégrant par une technique bancaire appropriée dans le processus de l'économie.

II. LE CRÉDIT A LA CONSOMMATION

1. La consommation

Si le phénomène de la consommation relève de la géographie, du climat et des mœurs aussi bien que de l'économie, la cadence de la production des richesses est restée longtemps inférieure au niveau des besoins et le « principe de l'ascétisme » comme l'appelle J. Bentham avait plus de prises sur les esprits que maintenant, comme le prouve l'attitude des économistes qui ont négligé longtemps ce côté de l'économie politique. S'ils ne l'ont pas tout à fait ignoré, nombreux sont ceux qui l'ont considéré tout au plus comme un des aspects secondaires de l'économie dont les deux principales divisions étaient pour eux la production et la distribution ^{1 2}. A d'autres cependant, l'importance de la consommation de production et l'interdépendance de toutes les branches de l'économie n'ont point échappé. Aussi Malthus dans le livre II des « Principes », Adam Smith dans « La Richesse des Nations » et J. B. Say dans « La Balance des productions et des consommations » ont-ils professé implicitement ou explicitement l'idée que la consommation est le but unique de la production.

¹ MILL, J. S., *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy*, London, 1852.

² ROSSI, P., *Cours d'économie politique*, Paris, 1843.

Dans leur analyse de la consommation, les économistes distinguent la consommation « reproductive » et la consommation « improductive »¹. Tout ce qui est produit est destiné à être consommé, mais sa destruction n'est pas toujours le terme du mouvement. La consommation est donc classifiée selon sa destination finale, qui est reproductive lorsque les biens consommés sont transformés en d'autres biens ou improductive lorsqu'ils sont utilisés directement pour la satisfaction des besoins de l'homme et par conséquent détruit. La consommation reproductive est, en d'autres termes, la transformation de toute matière, de toute énergie ou de tout capital en une nouvelle forme de richesse. L'exemple le plus classique d'une transformation productive est la transformation, par une industrie, de matières premières en produits manufacturés. Dans la catégorie de la consommation reproductive entrent également le travail et les capitaux dépensés pour l'extraction ou la culture de matières brutes ainsi que tous efforts ou moyens destinés à en assurer leur transformation en produits finis. Le terme « reproductive » utilisé pour qualifier cette consommation traduit avec exactitude l'idée du travail de transformation de la matière. Il en est autrement du terme « improductive ». Cette appellation possède un certain sens péjoratif et exprime mal et insuffisamment l'idée de l'utilisation des biens pour la satisfaction des besoins. Si le premier vocable exprime le processus entier de la consommation jusqu'à son résultat, le second ne qualifie l'acte de consommer que jusqu'à la destruction de l'objet considéré et néglige le résultat final. Dans la consommation reproductive, l'énergie et les matières sont transformées en d'autres richesses matérielles ; dans la consommation « improductive », les richesses sont transformées en forces biologiques ou intellectuelles et tout ce que l'homme consomme, quand cela répond à ses besoins, est générateur soit de forces vitales, soit d'énergie intellectuelle, soit de motifs de bonheur. Toute consommation de biens servant à épanouir l'homme, à lui donner le

¹ ANSIAUX, M., *Traité d'économie politique*, Paris, 1920-1926.

plein emploi de ses facultés et à promouvoir son bien-être, est créatrice de nouvelles énergies humaines qui sont elles-mêmes en définitive la condition essentielle de la production des richesses. On sait que le rendement d'ouvriers jouissant d'un niveau de vie élevé est quantitativement et qualitativement supérieur à celui d'ouvriers dont le salaire ne leur procure d'autres jouissances que les moyens de se maintenir en vie. L'état donc de peuples réputés laborieux ou paresseux n'est en réalité point une cause, mais un effet.

On ne peut toujours examiner les problèmes économiques du seul point de vue de l'économie et bien que des questions relevant de domaines divers se conjuguent ou parfois s'opposent, on doit intégrer dans ces problèmes les finalités humaines. Or, envisagée sous cet angle, la « consommation » ne peut être qualifiée d'improductive, et si ce terme répond aux nécessités d'une classification économique mais fragmentaire, il est insuffisant pour une définition de la consommation englobant les répercussions de celle-ci sur le plan humain et social.

Dans le « Traité d'économie politique » publié en 1951 à Paris par un groupe de professeurs sous la direction de M. L. Boudin, M. J. M. Geanneney, dans un chapitre intitulé « la consommation », parle des consommations au pluriel comme l'a fait avant lui J. B. Say dans « Balances des productions et des consommations ». Divisées et considérées séparément selon les besoins qu'elles sont appelées à satisfaire, nombreuses peuvent être les consommations qui sont improductives, c'est-à-dire que l'utilité de certains biens consommés est nulle et que l'énergie dépensée pour les produire l'a été en pure perte. Plus encore, la satisfaction de certains besoins peut être nuisible et contraire au perfectionnement de l'homme et à la continuité de la vie.

La question de la relation des phénomènes de la consommation et de la production est très discutée et l'opinion reste à ce sujet partagée. Il est probable que les raisons de cette controverse viennent des effets souvent contradictoires du rapport production-consommation dans les divers secteurs de

l'activité humaine et en particulier ceux de l'économie. De là la difficulté d'une synthèse statique de la production et de la consommation et d'une notion absolue des résultats d'une telle combinaison. Pour l'étude du problème de la production et de la consommation, on ne devrait pas perdre de vue cette vérité première qui est l'interdépendance de ces deux phénomènes, l'un et l'autre étant à la fois le point de départ et le point d'aboutissement du circuit économique. Poser le problème de cette relation en voulant faire une distinction préférentielle entre la production et la consommation ou les classer par ordre d'importance absolue en les isolant, ce serait le mal poser. Le problème réside en réalité dans la nature, les origines et les causes directes et indirectes de l'effet constant, bien que d'intensité variable, des phénomènes de la consommation sur ceux de la production et inversement, et dans les répercussions que cette influence réciproque exerce sur les secteurs de la vie économique et extra-économique.

Le meilleur ouvrage connu sur le crédit à la consommation est « La vente à tempérament » du professeur Seligman. Seligman voit dans la production la création de richesses matérielles ou de revenus pécuniaires qui sont transformés à leur tour sous l'action de la consommation en « revenus psychiques »¹. Il axe son principe sur l'utilité tant de la production que de la consommation et dit que « la vraie production est celle de l'utilité qui se relève comme telle par la consommation ». Il abandonne d'autre part « l'ancienne distinction de consommation productive et improductive pour adopter une classification plus complexe en consommation créatrice, neutre, gaspilleuse et destructive ». Au sujet de ce rapprochement que fait Seligman de la production et de la consommation jusqu'à les considérer presque comme deux phases d'un seul et même phénomène, il lui a été reproché une certaine confusion dans sa méthode, à

¹ SELIGMAN, E. R. A., *The Economics of Instalment Selling*, New York, 1927.

savoir d'envisager la production sous son aspect économique et la consommation du point de vue psychologique. Est-il possible, si l'on veut étudier un problème dans son ensemble, de dissocier les éléments qui le composent pour ne l'observer que du seul point de vue rationnel ?

D'ailleurs, dans un problème tel que celui de la production et de la consommation, peut-on dire où finit son aspect matériel et où commence son côté humain et psychologique, et dans quelle mesure l'un influence l'autre ? Du seul point de vue économique, qui n'épuise d'ailleurs pas le problème, la distinction qui a toujours été faite entre la production et la consommation reste cependant valable, comme Seligman lui-même le reconnaît. La production est créatrice de biens qui sont en effet matériellement détruits par la consommation. Reste à savoir si cette destruction est nuisible pour l'économie. On ne peut répondre ni par l'affirmative ni par la négative. C'est une question de rapports, de mesure, d'adaptation et de coordination d'éléments variant à l'infini, une question d'équilibre constant et pourtant sans cesse instable. La production alimente la consommation et celle-ci soutient celle-là. Dans cet équilibre de rapports et d'influences, la consommation n'est point nuisible, elle est indispensable. Elle ne devient pernicieuse que lorsque l'équilibre est rompu et que la consommation détruit des facteurs de production ou en empêche la création de nouveaux. Il en est de même lorsqu'elle dépasse le plafond des besoins des consommateurs ou que les capitaux sont investis dans des industries non rentables protégées par des barrières douanières. L'interdépendance de la production et de la consommation est à tel point réelle que chacun des deux phénomènes est en même temps cause et effet. Si nous considérons cette interdépendance comme une loi économique et comme un bienfait, nous serons amenés à étudier dans quelles conditions il est possible de développer la consommation sans nuire au climat d'équilibre qui doit résulter du rapport production-consommation.

Mais qu'entendons-nous ici par équilibre entre la production et la consommation ? Il y a équilibre lorsque la production

correspond à la demande et lorsque celle-ci peut absorber la production en totalité. L'équilibre est donc une correspondance quantitative entre les biens produits et les biens consommés. De cette notion concrète de l'équilibre production-consommation, nous passerons à une autre plus abstraite et plus profonde qui tiendra compte d'un nouveau facteur, celui du nombre des consommateurs et de la somme de leurs besoins ; et nous dirons que l'équilibre entre la production et la consommation est la correspondance entre les biens produits et les besoins de tous les consommateurs. Si la production est réglée sur les besoins d'une fraction seulement de la population d'un pays, il y a équilibre entre la demande et l'offre correspondante qu'elle a provoquée, mais il n'y a point équilibre entre la quantité des biens produits et la somme des besoins de la population. L'écoulement de la production industrielle d'un pays dépend avant tout du pouvoir d'achat de sa population, et ce dernier, avec les possibilités d'exportation, conditionne la nature et la quantité de la production. Le pouvoir d'achat n'étant pas égal pour tous, la production est inaccessible à une partie plus ou moins grande du public et elle est limitée nécessairement à ceux qui possèdent les moyens de la payer. Or, il existe une marge de possibilité de production non encore exploitée égale aux besoins insatisfaits de la population. L'existence de cette demande latente et des possibilités de consommation, exploitée avec prudence, peut orienter les investissements vers la création de nouvelles sources de production qui, à leur tour, produiront des richesses génératrices de revenus accrus et permettront ainsi une plus grande consommation de biens. Dans la réalité, ce processus n'est pas aussi simple qu'il en a l'air et il est entravé par de nombreux autres problèmes. C'est pourquoi la prudence est de rigueur et une telle action nécessite un contrôle scientifiquement organisé ; cependant on peut concevoir le financement de la consommation par le crédit comme une mise en marche du processus et un des points de départ d'un nouvel élan économique. Le crédit à la consommation est alors une anticipation sur un revenu à venir des consommateurs, revenu obtenu par

la création de nouvelles sources de production à l'aide conjointement de l'épargne, des investissements et de la nouvelle demande suscitée sur le marché.

2. Les incidences économiques du crédit à la consommation

Le rôle économique du crédit à la consommation est un problème d'actualité au sujet duquel les opinions divergent considérablement. Alors que les uns croient reconnaître en lui une solution infaillible aux déséquilibres économiques, d'autres au contraire vont à l'opposé et se montrent particulièrement pessimistes à son égard. Il est donc utile de rechercher dans quelle mesure et jusqu'à quel degré le crédit à la consommation peut influencer l'évolution économique et quelles sont ses incidences sur la conjoncture.

Il est indéniable que le crédit à la consommation a pour effet une extension du pouvoir d'achat de la communauté, qui est cependant, dans de nombreux cas, plus apparente que réelle.

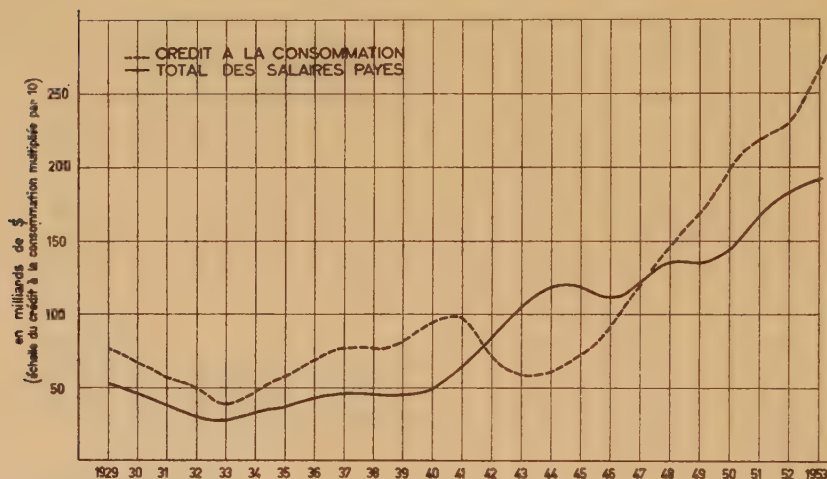
Avant de passer au plan général de l'économie nationale, décomposons le problème et n'étudions que le cas isolé d'un seul consommateur. Nous nous apercevrons sans tarder que le volume du crédit à la consommation ne peut être étendu indéfiniment et que tôt ou tard on aboutit à un état d'équilibre. Le consommateur ne peut augmenter ses achats que durant la période où son crédit se trouve en voie d'extension et il n'est point nécessaire d'être économiste pour constater ce fait qui échappe pourtant à tous ceux qui ont la tendance de croire que le crédit, par quelque moyen magique, peut renouveler de façon infinie le pouvoir d'achat d'un individu. La première fois que le consommateur contracte un crédit il aura effectivement un surplus à dépenser. Plus tard cependant son pouvoir d'achat ne pourra être étendu que s'il est en mesure d'augmenter son crédit. Or le volume de crédit assigné à chaque individu a des limites strictes et il est déterminé par la fraction du salaire

disponible pour le remboursement de la dette. Une fois le crédit utilisé il y aura même une diminution du pouvoir d'achat en raison des remboursements et des charges d'intérêt qui diminueront les disponibilités futures de l'individu.

L'extrapolation sur le plan général de cette constatation fait apparaître que le pouvoir d'achat de la communauté ne peut être étendu par le moyen du crédit que par la présence permanente d'individus ayant la possibilité de s'endetter. Par conséquent si nous supposons une économie nationale où tous les sujets économiques seraient arrivés à la limite de leurs possibilités d'emprunter, toute extension ultérieure du crédit à la consommation serait alors exclue et il se formerait par la force même des choses un état d'équilibre économique. En effet, le pouvoir d'achat supplémentaire qui afflue vers les consommateurs pouvant renouveler leur crédit est absorbé par l'affaiblissement économique de tous ceux qui doivent rembourser leur dette et qui de ce fait auront moins à dépenser. Ce fait est cependant purement théorique car il y aura toujours de nouveaux sujets économiques susceptibles de s'endetter, notamment dans les classes à revenus élevés. On comprend par conséquent que plus les réserves potentielles du crédit à la consommation sont épuisées, c'est-à-dire plus l'emploi du crédit à la consommation est généralisé, plus vite on aboutit à une situation équilibrée. Nous sommes ainsi amené à la conclusion qu'une augmentation même extrême du crédit à la consommation, telle qu'elle a lieu actuellement aux Etats-Unis, finira inévitablement par se ralentir.

L'extraordinaire montée de la courbe représentant le volume du crédit à la consommation aux Etats-Unis (voir tableau) a pour cause première la forte augmentation du niveau des salaires pendant ces dernières années. L'accroissement cependant du crédit à la consommation qui est plus accentué que celui du niveau des salaires prouve que dans ce pays le crédit à la consommation se trouve encore dans la phase de l'extension, et qu'un nombre relativement toujours plus élevé de consommateurs profitent des facilités de paiement.

MOUVEMENT DU TOTAL DES SALAIRES PAYÉS ET DU CRÉDIT
A LA CONSOMMATION AUX ETATS-UNIS DE 1929-1953



Source: Federal Reserve Bulletin

L'essor économique étant régulièrement accompagné d'une extension du crédit bancaire, il est probable, si le crédit afflue simultanément vers la sphère de la production et vers celle de la consommation, que le mouvement ascendant soit accéléré et que le risque d'un débordement de la conjoncture s'intensifie. L'effet stimulant sur l'économie de l'intensification des investissements sera renforcé — sous l'effet du crédit à la consommation — par l'activité accrue des industries produisant des biens de consommation, et cette impulsion se propagera aux industries fabriquant les moyens de production.

Ce premier danger mis en relief, il convient d'analyser si le crédit à la consommation peut être considéré dans certains cas, comme un facteur susceptible de contribuer à l'effondre-

ment d'une conjoncture ascendante. Examinée de façon très sommaire et à la lumière des théories purement monétaires, cette éventualité semble ne pas pouvoir être écartée. Au début d'une période de haute conjoncture l'épargne est en effet relativement abondante et les entrepreneurs encouragés par les banques qui ont tendance à élargir leur volume de crédit, puisent dans ces réserves. Celles-ci ne sont pourtant pas illimitées et une extension exagérée du crédit risque d'amener les banques à un manque de liquidité. Malgré l'existence de possibilités, d'ailleurs limitées, de création de crédit sans l'épargne, celle-ci reste néanmoins la condition de base de tout octroi de crédit. Durant la haute conjoncture des masses considérables d'épargne sont consommées et plus celle-ci touche à son point culminant, plus l'épargne se raréfie et le taux de l'intérêt monte ; aussi, lorsque la demande de capitaux est renforcée par la demande de crédit à la consommation, le risque d'un étranglement de la conjoncture s'aggrave par manque de capitaux.

Il n'est pas aisé de se prononcer sur l'étendue de ce danger latent ; il est même probable que d'autres incidences du crédit à la consommation puissent faire échec à cette menace. Les adeptes de la théorie de la surcapitalisation, par exemple, croient reconnaître la cause des troubles économiques dans le développement excessif des industries qui fournissent des biens de production. Ces théories ont comme point de départ le fait bien connu que les industries fabriquant des moyens de production sont beaucoup plus sensibles aux mouvements cycliques que celles qui produisent des articles de consommation courante et qu'une économie à consommation élevée sera plus stable qu'une économie à investissements élevés.

Dans l'hypothèse que l'origine des déséquilibres économiques réside dans l'hypertrophie des industries fabriquant les moyens de production, le crédit à la consommation peut, dans certaines conditions, exercer la fonction d'un régulateur automatique de la conjoncture. Lors de la phase ascendante, il absorbera une partie des capitaux disponibles et en rétrécissant ainsi la marge du crédit à la production, il pourra éventuellement

diminuer le danger provenant d'investissements inconsidérés dans le secteur des industries vulnérables aux crises. Cette éventualité toutefois ne peut être retenue qu'avec réserve car la demande artificiellement gonflée par l'effet du crédit à la consommation — notamment en période où celui-ci se trouve en voie d'expansion — peut induire en erreur les entrepreneurs sur les véritables possibilités d'absorption du marché et les inciter à faire des investissements malgré le renchérissement du crédit.

Après avoir placé, pour observer ces effets, le crédit à la consommation dans certaines situations données de la vie économique, examinons encore s'il peut, lorsqu'il est offert sans contrôle aux besoins des consommateurs, accentuer le mouvement cyclique.

Les engagements des bénéficiaires de crédits à la consommation sont le plus souvent contractés en période de haute conjoncture et il arrive en cas de renversement du mouvement que ces engagements doivent être liquidés en temps de crise. Il en résulte la situation paradoxale suivante, que les consommateurs, au lieu de faire des économies en période de prospérité et les dépenses en période de crise, se trouvent dans l'obligation de faire de l'épargne forcée pendant que l'économie est dans le marasme.

Ces dangers inhérents au crédit à la consommation évoluant librement démontrent la nécessité impérieuse d'un contrôle. Il est dans l'intérêt de l'économie qu'une tendance vers une expansion excessive soit arrêtée dès le début et c'est en faisant varier les conditions d'octroi de crédit au consommateur que ce résultat peut être obtenu le plus efficacement. Techniquement le contrôle s'opère par la réglementation officielle du pourcentage du versement immédiat et de la durée de la période d'amortissement. Ces restrictions nécessaires et efficaces n'ont d'autre but que de doser le volume des crédits comme on fait varier le débit d'un robinet en fonction du niveau atteint par l'eau dans un bassin.

Après cette brève esquisse des incidences économiques du

crédit à la consommation, étudions enfin le rôle qui lui revient dans l'ensemble du vaste problème de la politique conjoncturelle.

Depuis l'échec du système de l'étalon-or comme moyen régulateur de la conjoncture, la politique conjoncturelle revêt une importance toujours accrue.

Son but est la stabilisation du niveau des prix, lui-même commandé par deux facteurs variables : la quantité des marchandises et des services offerts d'une part, la quantité de la monnaie en circulation d'autre part. Les difficultés d'une intervention directe dans le secteur marchandises font que la politique conjoncturelle s'efforce, dans la règle, d'agir dans le domaine monétaire en réglant le volume de la monnaie en circulation par le contrôle du crédit.

Keynes¹ définit le contrôle du crédit comme suit : « C'est un système de banque centrale dans lequel la direction détermine la quantité de crédit et son coût indépendamment des mouvements de l'or et en vue d'un certain résultat économique. »

Pour atteindre ce résultat, les banques centrales emploient de préférence les mesures suivantes :

— *La politique d'escompte*, qui est le moyen classique dont dispose toute banque centrale. Cette politique permet d'influer sur la demande de capitaux par la manipulation du taux de réescompte. En pratique, cette politique est souvent contrariée par celle des banques de crédit qui, notamment en période de forte liquidité, ne sont pas toujours obligées de suivre la politique de la banque centrale.

— *La politique de « l'open market »*. Cette politique vise un but semblable, mais au lieu de laisser l'initiative au marché monétaire, elle agit directement sur la quantité de monnaie en circulation.

— *La politique de la réserve minima* est plus récente que les deux premières. Elle agit par une stérilisation des réserves

¹ KEYNES, J. M., *A treatise on money*, London, 1930.

des banques. Ces réserves ainsi bloquées diminuent les possibilités d'extension du crédit des banques. Cette politique utilisée avant tout aux Etats-Unis s'est révélée très efficace.

— *La politique de restriction du crédit.* Ici l'institut d'émission agit directement sur les banques pour les obliger, en les encourageant, à étendre les avances consenties. Cependant, cette politique, pour être efficace, présuppose une position d'autorité de l'institut central.

Ces quatre moyens d'action que possède la banque centrale pour prévenir un essor trop brusque de la conjoncture, se sont révélés relativement efficaces, mais lorsqu'il s'agit en revanche de parer à une dépression ou de la surmonter — ce qui est également le rôle de la banque centrale — les mesures énumérées ci-dessus sont nettement insuffisantes. Leur effet se manifeste en pratique par une offre de crédits à faible taux d'intérêt ce qui en dernière analyse doit inviter les entrepreneurs à étendre leurs investissements. L'initiative est donc entre leurs mains et s'ils jugent que les perspectives d'avenir sont défavorables, aucune mesure ne pourra avoir sur eux le résultat souhaité.

Le contrôle du crédit à la consommation ouvre pour la solution de ce problème des perspectives nouvelles et peut, habilement conjugué avec les méthodes précitées, ralentir un essor jugé trop brusque. Mais si la politique de conjoncture a pour but de stimuler l'activité économique au cours d'une période de dépression, le relâchement des restrictions imposées au crédit à la consommation accélérera la reprise avec plus de chances de réussite que les autres moyens. En effet, par une réduction du versement immédiat et un allongement de la période d'amortissement, la charge mensuelle qui pèse sur le revenu peut être, à l'avantage du commerce, substantiellement réduite.

La réaction des consommateurs face à une offre de crédit plus libérale est plus spontanée que celle des producteurs, car, pressés, en période de crise, par l'urgence de leurs besoins, ils acceptent volontiers toutes facilités de paiement qui leur sont offertes.

C'est aux Etats-Unis que pour la première fois un contrôle du crédit à la consommation a été tenté dans le but de donner à la conjoncture une orientation voulue. Les résultats de cette intervention artificielle ont été encourageants. Au début de la seconde guerre mondiale, l'inflation prenait des aspects menaçants pour l'économie américaine. L'industrie de guerre représentait une grande partie de la production nationale et les produits à consommation durable tendaient à manquer dans le secteur civil. Etant donné d'autre part que l'activité fiévreuse dans l'industrie de guerre avait pour conséquence une forte augmentation des salaires, l'état du marché pouvait provoquer une hausse des prix aux conséquences graves si elles n'avaient pas été prévenues à temps.

Pour éviter enfin que trop de matières premières de valeur stratégique soient détournées vers les industries produisant les biens de consommation, le gouvernement fédéral ordonna au « Federal Reserve Board » de mettre en vigueur un plan destiné à réglementer la vente à tempérament et le petit crédit dans tout le pays. Le résultat fut un décret-loi promulgué en août 1941 sous la désignation « Regulation W ». Pour ajuster l'offre des biens disponibles à la demande, il déterminait la durée de crédit maxima et le montant minimum du versement immédiat pour la vente à tempérament et la durée maxima pour le petit crédit. Au cours de la guerre, les dispositions légales ont continuellement été adaptées à l'état de la conjoncture par de fréquents amendements. Avec l'augmentation de la production civile vers la fin du conflit, d'importants allègements ont été notamment apportés à cette loi et une réaction favorable du public dans le sens souhaité ne fut pas longue à se dessiner.

Au début de l'année 1948, les polémiques émanant de milieux intéressés ont amené le gouvernement à suspendre provisoirement la loi en question mais il en résulta une augmentation des achats à crédit si considérable que la loi dut être remise en vigueur au mois de septembre de la même année. La baisse de la conjoncture qui marqua le début de l'année 1949 amena les autorités à l'assouplir progressivement

pour finir, en juin de la même année, par la supprimer complètement.

Le déclenchement de la guerre de Corée qui marquait le point de départ d'une nouvelle hausse obligea les autorités à remettre la loi en vigueur. Notons que pendant la période libre, l'endettement total du crédit à la consommation avait augmenté de l'ordre de 2,1 milliards de dollars. En mai 1953, le danger d'inflation semblait définitivement écarté de sorte que la loi fut à nouveau suspendue.

Les expériences recueillies durant cette période prouvent que le crédit à la consommation peut, si son emploi était généralisé, non seulement influencer profondément l'état d'équilibre de l'économie, mais devenir également entre les mains des autorités responsables une arme efficace en vue d'une politique de conjoncture. Il est intéressant de relever qu'à l'origine, le contrôle du crédit à la consommation fut introduit uniquement dans le but de freiner l'inflation et ce ne fut que plus tard seulement que l'on découvrit que ce moyen ouvrait de nouvelles perspectives à la thérapeutique des crises. Il est évident que pour atteindre cet objectif, des restrictions au crédit à la consommation sont inévitables durant la phase ascendante du cycle. Citons, pour terminer, l'extrait d'une déclaration émanant du « Board of Governors » qui résume l'essentiel de l'expérience acquise : « L'idée communément admise que la réglementation du crédit à la consommation est plus effective pour modérer la montée de la conjoncture que pour encourager la reprise en cas de dépression est erronée ¹. »

¹ *Federal Reserve Bulletin*, décembre 1949.

DEUXIÈME PARTIE

Le petit crédit

I. DÉFINITION DU PETIT CRÉDIT

Origine du terme.

Le terme de petit crédit, traduction littérale de l'anglais « small loan » et de l'allemand « Kleinkredit »¹, peu usité dans la littérature scientifique de langue française, a cependant fait depuis un certain temps son apparition dans la terminologie bancaire de Belgique et de Suisse Romande².

Le terme n'a pourtant pas été défini d'une façon claire. Les économistes de langue allemande n'entendaient par là, au début du siècle, qu'un crédit limité. Cette tendance persiste encore de nos jours dans certains milieux universitaires, bien qu'en terminologie bancaire courante, le terme ait pris, comme son équivalent anglais un sens plus large, à savoir une forme spéciale et nettement circonscrite du crédit à la consommation.

Définition.

Cette double interprétation du terme a donné lieu à un grand nombre de malentendus. Aussi essayerons-nous de mettre en relief les caractéristiques du petit crédit et d'en tirer une définition précise.

Le petit crédit est une forme d'aide à la consommation et cette classification bien que très générale lui confère néanmoins son caractère essentiel.

¹ Aux Etats-Unis, le terme « small loan » était fréquemment employé à la fin du XIX^e siècle ; dans les pays de langue allemande celui de « Kleinkredit » ne devient courant qu'à partir de 1930.

² Le terme figure pour la première fois dans une publication parue en Suisse romande en 1938. Cf. PERREN, A., *Le problème des petits crédits*, Neuchâtel, 1938.

Du point de vue juridique le petit crédit est un contrat de prêt classique qui ne peut être associé à aucune autre sorte de contrat ni devenir prétexte ou condition d'opérations commerciales. C'est une avance de fonds pure et simple et de ce fait, important en soi, il se différencie des autres formes du crédit à la consommation.

Dans le crédit à la production et même dans les autres aspects du crédit à la consommation toute avance de fonds à titre de prêt implique en principe des garanties matérielles. Dans le petit crédit, et c'est là une des particularités qui le rattache au domaine social, les garanties de cette nature sont soit insuffisantes, soit inexistantes.

En raison, d'une part, de l'absence de garanties et, d'autre part, de la nature des besoins à satisfaire et des revenus des emprunteurs, le montant du prêt varie en règle générale de 300 à 1000 francs et ne peut que très rarement aller au-delà de 5000 francs. La condition des emprunteurs qui sont en majorité des salariés ou des gens à revenus modestes et enfin le mode de remboursement de la dette qui s'opère par versements mensuels ou bimensuels — en coïncidence avec le paiement des salaires — sont là autant de traits qui, bien que secondaires, donnent au petit crédit son caractère particulier tant du point de vue de sa nature que du point de vue de sa technique.

Les particularités principales et les traits secondaires propres au petit crédit nous conduisent tout naturellement à la définition suivante : Le petit crédit est un prêt en argent sous forme de crédit personnel, consenti à des fins de consommation libres et garanti par la personnalité de l'emprunteur.

II. L'ASPECT SOCIAL DU PETIT CRÉDIT

L'aspect social du petit crédit en particulier et du crédit à la consommation en général, qui est de nos jours une question très discutée et fort controversée, ne peut être mis en évidence

que par une prospection des besoins et des problèmes de la consommation dans une économie familiale, ainsi que des causes constantes ou occasionnelles influant sur l'équilibre budgétaire des consommateurs.

1. L'analyse des besoins d'une famille

Nous entendons par « besoins » l'ensemble des mobiles de l'activité économique. La naissance d'un besoin suscite le désir de le satisfaire. Toute frustration se traduit par une souffrance physique ou morale, et c'est là que se trouve l'origine du désir de l'individu de recourir au crédit à la consommation.

Les revenus de tout sujet économique étant limités, et plus ou moins prévus à l'avance, un besoin a d'autant moins de chances de trouver satisfaction qu'il n'a pu être prévu par l'individu. L'imprévisibilité des besoins est en rapport direct avec la nécessité de recourir au crédit à la consommation. Nous commencerons donc par distinguer les besoins prévisibles des besoins imprévisibles.

Besoins prévisibles.

Les besoins périodiques sont en général prévisibles. Ils sont d'autant plus prévisibles que l'intervalle périodique est bref et régulier.

Nous examinerons les besoins en fonction de l'étendue de cet intervalle :

Période réduite : La plupart des besoins de ce groupe correspondent aux exigences de l'alimentation. La satisfaction et la réapparition de ces besoins en une alternance très rapprochée fait qu'ils sont dépourvus du caractère de surprise et ne donnent généralement pas lieu à recourir au crédit à la consommation.

Période moyenne : Font partie de ce groupe les nombreuses dépenses effectuées mensuellement, telles que le loyer, etc. Certaines d'entre elles sont tributaires des saisons (vacances,

étrennes, chauffage, besoins vestimentaires). On peut ranger dans ce groupe le paiement des impôts. Bien qu'en partie prévisibles, elles sont la cause immédiate d'une grande partie des demandes de crédit, car leur satisfaction exige en général des sommes importantes qui ne peuvent être payées avec le surplus éventuel du salaire mensuel.

Période longue: Un autre motif important de recourir au petit crédit est l'achat d'ustensiles de ménage, de machines, de meubles, de literie, d'appareils de radio et de télévision, ainsi que l'acquisition de moyens de transport perfectionnés. Plusieurs de ces articles, longtemps considérés comme des objets de luxe, sont devenus des commodités indispensables. Vu leur prix, il est difficile de se les procurer sans avoir recours au crédit.

Besoins imprévisibles.

Un tiers à peu près des demandes de crédit à la consommation ont pour cause des besoins imprévisibles qui se manifestent par surprise, tels que les frais dûs aux accidents ou à la maladie. D'autres, sans être tout à fait imprévisibles, sont néanmoins provoqués par la réalisation subite de faits considérés comme possibles ou probables mais non certains. Dans cette catégorie entrent la réalisation d'obligations découlant d'un cautionnement, le changement involontaire de domicile, l'attente de la naissance d'un enfant, etc.

Une bonne part de la demande de crédits à des fins de consommation a donc son origine dans ces besoins inattendus qui risquent, s'ils n'étaient pas satisfaits à temps et par des moyens peu coûteux de déséquilibrer dangereusement le budget d'une famille ou de lui créer des épreuves insurmontables pouvant menacer son existence même.

Le cycle des besoins en général d'une famille dans les diverses phases de son évolution a fait l'objet d'une étude de J. Lorenz ¹ qui situe une limite théorique du pouvoir d'achat variant selon

¹ LORENZ, J., *Der Konsumkredit in sozial-ethischer Beleuchtung*, Zurich, 1945, p. 87.

les classes sociales et qui correspond à un minimum, très relatif d'ailleurs, de moyens financiers. Les besoins et par conséquent les frais d'une famille, compte tenu du mouvement de ses revenus, subissent à certaines périodes de la vie et par rapport à la limite en question, des fluctuations plus ou moins régulières provoquées par certains événements capitaux de son existence.

Au moment de la fondation d'une famille et même à la naissance du premier enfant la situation financière de celle-ci est par rapport aux années suivantes relativement favorable. Les besoins de cette famille n'ont pas encore atteint la limite au-delà de laquelle il y a menace de déséquilibre entre ses frais et ses revenus. Le point critique cependant ne tardera pas à être atteint et même dépassé et la naissance d'un second ou de plusieurs autres enfants créera une situation de besoins débordant la limite d'équilibre. A ce moment se fera sentir la nécessité d'une augmentation du revenu qui si elle est probable peut n'être pas imminente, ou alors le besoin d'un crédit.

La situation se rétablit par une diminution des besoins et par un équilibre des frais et des revenus lorsque les enfants arrivés à maturité produisent à leur tour ou quittent le toit paternel. Le cycle se répète ainsi de génération en génération et chaque fois que les besoins dépassent la limite d'équilibre il se crée un besoin d'argent.

Ce tableau du mouvement des besoins contient probablement une part d'arbitraire et peut faire naître certaines réserves. Ce sujet qui comporte plusieurs variantes est vaste et on ne peut examiner ici jusqu'à quel degré il reflète la réalité. De l'ensemble cependant de cette étude se dégage la conclusion que les besoins des individus ne sont pas occasionnels, mais qu'ils obéissent à un mouvement ascendant et descendant dont le point culminant coïncide rarement, surtout parmi la classe laborieuse, à un accroissement correspondant du revenu.

En dehors des motifs économiques précités et parmi les causes de la demande de petit crédit, il faudrait souligner l'importance des facteurs psycho-sociologiques, tels que le niveau d'aspiration sociale. C'est ainsi que la classe des fonctionnaires

et des employés, bien que ses revenus soient supérieurs à ceux de la classe ouvrière, se sert fréquemment du petit crédit pour essayer d'atteindre le train de vie de la classe bourgeoise qui représente son idéal.

2. Qui se sert du petit crédit ?

La plupart des demandes de petit crédit présentées en Suisse aux établissements spécialisés proviennent de salariés. Selon nos évaluations, quelque 10 à 15 % seulement du total des demandes émanent de personnes de professions libérales.

Répartition des bénéficiaires de petits crédits selon les métiers ¹

Fonctionnaires fédéraux, cantonaux et communaux	environ 29%
Employés de commerce	» 28%
Professions artisanales et agricoles	» 30%
Ouvriers qualifiés et manœuvres	» 7%
Professions intellectuelles	» 6%

Des statistiques plus anciennes mais qui gardent néanmoins une grande part d'actualité et qui sont par ailleurs confirmées par celles d'autres pays, semblent coïncider grosso modo avec les tendances exprimées par les séries ci-dessous ².

¹ VETTERLI, H., *Die rechtliche Behandlung des konsumtiven Kleinkredits in der Schweiz*, Affoltern, 1948, p. 28.

² Voici, tiré de Perren (PERREN, A., ouvrage cité, p. 13), la statistique d'une banque de petit crédit de Suisse romande.

Fonctionnaires fédéraux et cantonaux	51%
Employés de banque, de commerce, etc.	43%
Agriculteurs	6%

La « Inlandbank Zürich », dans son rapport de gestion pour l'année 1940, indique la répartition de ses clients selon les métiers comme suit :

Fonctionnaires publics	44,3%
Employés privés	17,7%
Ouvriers	18,7%
Artisans et professions indépendantes	8,3%
Employés de banque et d'assurance	7,1%
Agriculteurs	2,7%
Intellectuels, médecins, etc.	1,2%

Il est très intéressant de relever que le nombre des ouvriers parmi les bénéficiaires du petit crédit est relativement faible. Il serait cependant faux d'en déduire que le recours aux facilités de crédit à la consommation, chez eux, est une mesure d'exception. Nous savons, en effet, qu'en Suisse, tout comme à l'étranger, l'ouvrier montre une nette préférence pour la vente à tempérament. Ceci est en partie dû au fait que les instituts de petits crédits considèrent l'ouvrier d'usine comme n'offrant pas assez de garanties pour un remboursement régulier de son crédit. Cette discrimination de l'ouvrier devient de moins en moins justifiée, car les revenus de cette classe ont plus fortement augmenté que ceux de la classe des fonctionnaires et employés durant la dernière décade. Il convient d'autre part de relever que les prétentions sociales de cette classe demeurent faibles.

Vetterli nous donne une statistique intéressante sur la répartition des bénéficiaires de petits crédits selon le montant de leur revenu. Ce tableau fait ressortir un pourcentage très élevé pour la classe de revenus allant de 4000 à 5000 francs.

Pourcentage des clients de petit crédit selon leur revenu :

moins de francs	3.000	15%
francs 3.000 -	4.000	17%
francs 4.000 -	5.000	32%
francs 5.000 -	6.000	16%
francs 6.000 -	10.000	17%
plus de francs	10.000	3%

Si le petit crédit est néanmoins assez largement représenté dans les classes de salaire élevé, ceci est dû presque exclusivement à l'achat des objets de luxe, où le financement de l'automobile tient une part considérable. Mais le recours au petit crédit de la part des hauts fonctionnaires et employés est bien explicable à l'aide de la courbe de Lorenz. En effet, ce n'est pas le montant nominal du salaire qui détermine le besoin de petit crédit, mais bien plutôt le rapport entre le salaire et les prétentions de certains groupes sociaux.

3. L'utilisation du petit crédit

Perren cite une statistique privée d'un institut de petit crédit datant de 1937. Sur cent cas, les raisons d'emprunt ont été classées comme suit ¹ :

Frais de médecin (naissance, maladie, opération, dentiste, etc.)	30%
Paiement de dettes	15%
Achat de meubles, autos, etc.	14%
Imprévus (déménagement, exécution d'un cautionnement, etc.)	11%
Amélioration ou modernisation d'une propriété . .	8%
Vêtements	7%
Etudes ou impôts	8%
Divers	7%

La First National City Bank of New York a publié une statistique qui ressemble d'une façon étonnante à celle de Perren ². Elle indique les causes d'emprunt comme suit :

Frais de médecin et d'hôpital	30%
Consolidation de dettes	15%
Achat de meubles	14%
Crédit à des artisans (à caractère productif)	11%
Vêtements, loyer, nourriture, carburant	7%
Intérêts et amortissements d'une hypothèque . .	8%
Etudes	5%
Impôts	3%
Etc.	

La concordance des deux séries est singulièrement frappante, mais il ne faut cependant pas la surestimer. Les statistiques sont toujours déterminées dans une large mesure par la spécialisation de l'institut. Mais il n'empêche qu'elles expriment assez

¹ PERREN, A., ouvrage cité, p. 12.

² STEFFAN, R., *The personal loan department of the National City Bank of New York*, New York, 1935.

exactement et dans les grandes lignes les causes qui ont provoqué le besoin de petit crédit et qui sont à peu près les mêmes en Suisse et aux Etats-Unis.

III. LE PETIT CRÉDIT, DOMAINE PRIVILÉGIÉ DES USURIERS

De tout temps, le crédit à la consommation a été pratiqué par les usuriers. Bien que bannie à l'heure actuelle de la plupart des formes de crédit, l'usure demeure néanmoins vivace en matière de crédit à la consommation. Il est incontestable qu'une partie non négligeable de notre population vit dans un état de gêne perpétuel et qu'elle ignore généralement ce qui a trait aux opérations commerciales et notamment bancaires. Si en outre on tient compte du fait que le besoin de petit crédit se présente souvent à l'improviste et avec une très grande urgence, on comprend pourquoi les personnes à revenus modestes deviennent si facilement la proie des usuriers.

Le petit crédit est sollicité en général à la suite d'un événement imprévu ou imprévisible survenant dans une famille. Ce qui importe pour le solliciteur de petit crédit, c'est la certitude d'obtenir au plus vite de l'argent ; en pareille circonstance les clients ne considèrent le coût de l'opération et les conditions d'emprunt qu'en second lieu.

Alors qu'aux Etats-Unis le recours au crédit est considéré comme le moyen efficace de gérer les affaires courantes d'un ménage, la mentalité en Suisse diffère considérablement sur ce point. Chez nous le consommateur aux prises avec des difficultés financières se montre en général gêné et se tait, même s'il doit être la victime d'un usurier. L'expérience a prouvé que l'emprunteur de petit crédit souhaite la discrétion du prêteur ; il craint notamment des inconvénients professionnels si son cas était connu de son patron, ce qui facilite l'activité clandestine

des usuriers et explique en partie pourquoi les plaintes pénales en la matière sont relativement rares. Il y a d'autre part un élément psychologique qui entre en jeu : si le consommateur, pressé par des besoins d'argent, après s'être heurté à l'attitude intransigeante des banques, obtient finalement d'un usurier le prêt désiré, il finit par considérer ce dernier comme un bienfaiteur, même s'il doit consentir à des conditions exagérées.

Le camouflage des véritables conditions d'emprunt, systématiquement pratiqué par les prêteurs, est encore une raison qui nous explique comment des gens inexpérimentés, incapables de mesurer l'engagement qu'ils contractent, tombent très facilement dans les pièges tendus par les usuriers. Ce danger devient d'autant plus grave que nous quittons le domaine du prêt à intérêt pur, pour entrer dans le champ de la vente à crédit où interviennent, comme facteurs supplémentaires, le prix et la qualité de la marchandise, à côté du coût et des conditions accessoires auxquelles est souvent subordonné l'octroi de crédit. Il résulte de ce mélange d'éléments une confusion qui obscurcit la vraie nature de l'opération.

1. Les intérêts usuraire

L'activité du petit crédit implique des taux d'intérêt élevés. Or, comme l'opinion publique est mal renseignée sur les exigences commerciales du petit crédit, des jugements formulés à l'égard des prêteurs quant à leurs charges d'intérêt soi-disant « usuraires » sont souvent erronés. A priori, la mauvaise foi d'un prêteur ne peut être présumée que si les charges dépassent la limite approximative de 20% par an. Cependant des taux dépassant cette limite ne constituent pas des exceptions. Nos enquêtes nous ont permis, au contraire, de conclure que même à l'heure actuelle, en Suisse, le taux d'intérêt pour petits crédits atteint en moyenne environ 30%. Avant l'entrée en vigueur de la nouvelle législation dans les cantons de Zurich et de

Genève, le taux moyen a été même supérieur et se situait de 40 à 50% ¹.

Des taux sensiblement plus élevés, atteignant dans certains cas extrêmes 70 à 100%, ne sont pas rares. Que la situation sur le marché suisse de la vente à tempérament ne soit guère meilleure ressort de nombreux témoignages ; des taux d'intérêts atteignant 60% sont officiellement constatés dans ce secteur du crédit à la consommation ².

D'autre part, des usuriers clandestins exigent pour une forme spéciale du petit crédit appelée « prêt à la petite semaine » des taux dépassant 1000% par an. Nous avons relevé notamment de source italienne que de telles pratiques sont largement répandues dans la Péninsule. La fondation Russel Sage, dans ses enquêtes approfondies sur le prêt à intérêt aux Etats-Unis ³, note qu'avant la première guerre mondiale, le prêt usuraire au taux de 1200% par an fut couramment pratiqué. Il s'agissait dans ces cas de prêts à échéance très rapprochée (1 à 4 semaines), ce qui faisait que le preneur de crédit ne pouvait, la plupart du temps, se rendre compte de l'importance du taux d'intérêt ⁴.

2. Les prestations accessoires

Bien que la notion d'usure n'implique, dans son sens restreint, qu'une disproportion évidente entre les deux prestations et l'exploitation de l'inexpérience ou de l'état de gêne de la victime, nous sommes en droit de qualifier, dans un sens plus large, d'usuraire tout procédé douteux du point de vue moral ou social utilisé dans la pratique du crédit à la consommation. Parmi la multitude de ces abus, les intérêts exagérés sont à

¹ VETTERLI, H., ouvrage cité, p. 154.

² ZIHLMANN, A., conférence du 28 janvier 1954 à l'Hôtel Urania, Zurich.

³ ROBINSON, L. N. and NUGENT, R., *Regulation of the small loan business*, New-York, 1935.

⁴ Par exemple, le prêt de 20 francs remboursable 25 francs au bout d'une semaine, correspond à un taux d'intérêt de 1300%.

première vue les plus impressionnants. Considérer cependant les abus commis en matière de crédit à la consommation du seul point de vue des intérêts élevés, reviendrait à n'envisager qu'un seul aspect du problème social de l'usure et à ignorer des abus moralement et socialement intolérables commis en matière de prestations accessoires. Un grand nombre d'établissements de petit crédit obligent leur clientèle à participer au financement de l'entreprise par la souscription d'obligations, d'actions ou de parts sociales. Ce procédé a donné lieu à des abus scandaleux. Très souvent, les clients qui, déjà lors du recours au crédit, se trouvent dans une situation financière critique, ne sont pas en mesure de maintenir en même temps que les amortissements du crédit la libération mensuelle des papiers souscrits. Aussi se trouvent-ils dans l'obligation de demander le remboursement prématuré de ces derniers. Il ressort de nombreuses enquêtes effectuées notamment sur la place de Zurich, que, dans de pareils cas, les clients doivent consentir à perdre une partie importante du capital libéré. Hauser ¹ relève des cas où le remboursement prématuré n'a été effectué qu'à raison de 40% du capital versé. Vetterli ² par ailleurs nous rapporte d'autres faits semblables qui ont eu lieu à Zurich avant l'entrée en vigueur de la nouvelle loi sur le petit crédit.

Des abus plus scandaleux encore et touchant de près à l'escroquerie sont commis par des prêteurs qui demandent aux clients de verser à l'avance une somme servant à couvrir leurs frais d'enquête sans avoir les moyens d'accorder des crédits. D'autres fournissent des acceptations sans aucune valeur, mais contre de larges rémunérations. A en croire le rapport du procureur général Pfenninger ³ un grand nombre d'escrocs et d'usuriers exerçaient dans l'entre-deux guerres leur besogne dans la ville de Zurich. Parmi eux se trouvaient des souteneurs de la pire espèce qui, dépourvus de toutes notions commer-

¹ HAUSER, P., *Zur Sanierung des Kleinkreditgeschäftes* (*Neue Zürcher Zeitung*, 15.II.42).

² VETTERLI, H., ouvrage cité, pp. 8-12.

³ VETTERLI, H., ouvrage cité, p. 6.

ciales, n'hésitaient pas à employer tous les moyens imaginables pour convaincre leur clientèle. Dans la plupart des cas, il s'agissait d'individus ayant déjà eu affaire à plusieurs reprises avec la justice.

3. Autres procédés condamnables

a) *La publicité exagérée*

En Suisse, les instituts de petit crédit dépensent des sommes considérables pour leur publicité. Les fonds qui y sont affectés atteignent et dépassent chaque année, selon nos propres investigations, quelque 10% de leur capital social. L'effet de cette abondante publicité se révèle d'autant plus dangereux que les indications sont mensongères, généralement truffées de termes ambigus qui visent à tromper l'emprunteur et à dissiper ses scrupules. Le public fait souvent preuve de candeur à leur égard. Quoi d'étonnant que des gens en difficultés financières s'accrochent à n'importe quelle paille et succombent sans résistance aux promesses mensongères des usuriers ?

Il convient de flétrir également un autre moyen de propagande utilisé par les établissements de petit crédit. Avant qu'un client n'ait amorti son premier crédit, une lettre lui est adressée qui l'invite à renouveler son emprunt. S'il ne profite pas de cette première offre, d'autres le solliciteront à intervalles réguliers. Il se forme ainsi auprès d'un grand nombre de clients l'habitude néfaste de faire succéder un crédit à un autre. Cette pratique qui maintient les emprunteurs dans un état d'endettement perpétuel leur fait perdre une partie appréciable de leurs revenus annuels.

b) *La limitation du montant minimum de crédit*

Les crédits à montants réduits produisant un faible revenu, les instituts spécialisés s'efforcent soit de les éliminer, soit de ne les accorder qu'à partir d'une somme minimum relativement

élevée. Il s'ensuit que tout individu désirant contracter un crédit d'un montant réduit, se trouve placé devant l'alternative d'emprunter une somme d'un montant supérieur à ses besoins ou de renoncer au crédit. Or il est prouvé que, dans pareilles circonstances, les clients dans le besoin choisissent presque toujours la première solution, qui est une sorte de contrainte à une dépense superflue. Les conséquences sur l'économie familiale de cette politique de crédit sont funestes, et nombre de catastrophes ont leur origine dans une majoration involontaire du montant du crédit.

c) *Le refus d'accorder des ristournes d'intérêt sur les crédits remboursés avant l'échéance*

Lors de l'ouverture d'un petit crédit, toutes les modalités et, entre autres, son échéance finale, sont fixées avec exactitude. L'intérêt étant généralement déduit à l'avance sous forme d'un escompte, les prêteurs le considèrent comme acquis à l'entreprise dès la conclusion du contrat. Ils opposent par conséquent à tout client qui rembourse son crédit avant terme, le refus catégorique de lui rétrocéder la partie des intérêts correspondant à la durée pendant laquelle le crédit n'a pas été utilisé. Ils justifient leur attitude en soutenant que le crédit a été conclu pour un temps fixe, et que l'emprunteur n'a pas le droit de se départir prématurément de son contrat.

IV. LA LUTTE CONTRE L'USURE PAR LA VOIE LÉGISLATIVE

L'usure n'est pas seulement un vice social très grave, mais encore une dangereuse atteinte à l'équilibre économique. La vie en commun est fondée sur la division du travail. Chacun est censé produire des biens ou fournir des services. Mais l'usurier qui s'attribue un gain exagéré met en danger l'existence de

ses victimes et s'enrichit de leur travail. La lutte contre l'usure a donc pour but non seulement la protection des économiquement faibles mais, dans un sens plus large, la protection de la communauté dans son ensemble.

Comme le problème de l'usure lui-même, les efforts déployés pour combattre ce fléau social par des interventions législatives nous sont connus dès la plus haute Antiquité. Quand l'usure prenait de l'ampleur au moment des crises provoquées par des causes diverses (guerre, intempéries et autres), les efforts pour la combattre par voie législative s'intensifiaient. Avec la fin de la crise et la normalisation de la situation, le besoin de protection allait en diminuant, de sorte que les lois contre l'usure furent progressivement supprimées. Bien que cette législation ait des origines multiples parmi lesquelles se trouvent des mobiles d'ordre moral et religieux, l'élément économique y tient une place prépondérante et détermine la nature et l'ampleur des lois prises dans la lutte contre l'usure. L'intervention du législateur en la matière est donc conditionnée par l'état favorable ou défavorable de l'économie et on observe qu'une alternance entre deux situations extrêmes — lutte intense contre l'usure et libéralisme complet — s'est poursuivie jusqu'à nos jours.

Il y a peu de mots qui causent une impression aussi profonde que le terme d'« usure ». Nous constatons cependant que sa signification a beaucoup varié au cours de l'histoire. Au début du Moyen Age, « usure » signifiait tout simplement gain ou bénéfice. Plus tard, sous l'effet de la pensée dogmatique qui condamnait le prêt à intérêt, ce terme devait bientôt prendre un sens péjoratif en désignant le prêt à intérêt en général ainsi que l'accaparement des biens. Cette conception du terme d'usure devait se maintenir jusqu'à la fin du XV^e siècle où l'interdiction du prêt à intérêt fut battue en brèche par les premières manifestations du capitalisme naissant.

L'essor économique de cette période nécessitait le concours du crédit ; en conséquence, malgré l'opposition tenace de l'Eglise, l'interdiction canonique fut de plus en plus tournée. L'organisation empirique du crédit de l'époque, due partiellement au

droit canon, était à l'origine de multiples abus, ce qui amena les autorités temporelles à combattre les pires excès par la promulgation de lois fixant des taux d'intérêt maxima.

Sous l'effet de ces lois se forme une nouvelle conception juridique du terme d'usure ; conception très rudimentaire qui ne tient compte que de l'élément objectif qu'est le dépassement du maximum légal. Du XVI^e jusqu'à la moitié du XIX^e siècle, nous ne rencontrons pas d'autres lois contre l'usure que celles des taux maxima. Il n'est nullement étonnant que le concept juridique d'usure n'ait fait aucun progrès durant toute cette période. Le fruit de cette législation fut un divorce entre le droit positif — en l'occurrence la nouvelle conception juridique du terme usure provoquée par les lois avec taux maximum — et le droit naturel, produit du bon sens et de l'équité qui, lui, ne permet pas une interprétation limitative. Dans son aspect de droit naturel identique au sens moral, le terme d'usure n'implique pas seulement l'élément objectif de la disproportion entre les deux prestations, mais il appelle aussi la condition subjective qu'est la volonté d'exploiter l'état de gêne, d'inexpérience ou de légèreté de la victime. Il peu y avoir opposition entre l'aspect juridique et l'aspect moral de la notion d'usure, car un prêt répondant aux exigences de la loi peut être un acte condamnable par la morale. C'est à partir de la deuxième moitié du XIX^e siècle que les législations des pays européens furent inspirées dans la lutte contre l'usure par une conception morale fondée sur le droit naturel. En Suisse, elle fit son entrée dans la presque totalité des codes cantonaux et trouva sa place par la suite dans la législation fédérale aux articles 21 CO et 157 CP.

1. Les lois contre l'usure avec taux d'intérêt maximum

C'est à la fin du Moyen Age que les pouvoirs publics ont eu surtout recours aux lois établissant l'usage du taux d'intérêt maximum, bien que ces mesures législatives eussent déjà été connues dans l'Antiquité. L'économie artisanale du Moyen Age

ne recourait qu'occasionnellement au crédit. Le crédit à la production demeurait faible et le système bancaire était rudimentaire. De ce fait, il ne se formait pas un taux du marché tel que nous le connaissons de nos jours. Il était différent d'un prêteur à l'autre. Pour son appréciation, on se fondait sur la prime pour risques qui pouvait être élevée démesurément par un créancier avide de gain. Ce manque d'organisation du marché monétaire favorisait l'usure, florissante pour toutes les formes de crédit. Dans ces conditions, la lutte engagée contre elle se pratiquait presque exclusivement au moyen du taux légal général, c'est-à-dire du taux d'intérêt maximum s'appliquant sans distinction à toute forme de crédit.

Cette institution législative du Moyen Age et de la Renaissance s'est maintenue en Europe intégralement jusqu'à l'avènement de la révolution industrielle. C'est pendant cette période de bouleversements économiques que les critiques élevées contre le taux légal général ont commencé à prendre une forme concrète. On remarqua notamment les répercussions fâcheuses que le taux légal général avait sur la structure des investissements. En effet tout taux d'intérêt maximum opère une sélection, car les crédits les plus risqués, nécessitant des taux d'intérêt élevés, se trouvent ainsi automatiquement éliminés. Ce phénomène a été particulièrement constaté en ce qui concerne les inventions de l'industrie naissante, accompagnées toujours d'un élément d'incertitude.

Un des plus farouches adversaires des taux d'intérêt maxima fut Bentham ¹, qui préconisait la liberté en matière de prêt à intérêt comme un facteur favorable au progrès économique. Nous connaissons à ce propos le conflit qui l'opposait à Adam Smith, ce dernier s'étant déclaré satisfait de ce que les lois avec taux d'intérêt maximum empêchassent les crédits aux pionniers (« hommes à projets ») qui courent de grands risques et qui seuls sont disposés à assumer des intérêts élevés ².

¹ BENTHAM, J., *Defense of Usury*, London, 1787.

² BENTHAM, J., ouvrage cité, lettre III :

« Si j'ai la présomption de lutter avec vous (Adam Smith) c'est uniquement pour défendre une classe qui a eu le malheur de tomber sous

La législation contre l'usure par le taux d'intérêt maximum fut bientôt considérée comme un obstacle au progrès économique. A ce fait vient s'ajouter l'intérêt porté au crédit à la production qui tend à supplanter le crédit à la consommation. Dorénavant c'est la classe économiquement forte qui éprouvera le besoin d'emprunter, préparant ainsi le terrain à l'abandon du taux légal général qui ne peut résister au courant libéral à la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècle.

A partir de cette période, les lois avec taux légal général sont devenues rares en Europe. Il n'en est pas de même pour le taux d'intérêt maximum qui a survécu jusqu'à l'époque contemporaine. En matière de crédit foncier, ces lois se sont maintenues beaucoup plus longtemps et furent au début du siècle en vigueur dans la plupart des cantons suisses. Il faudra attendre la fin de la première guerre mondiale pour assister à leur suppression progressive.

Les lois avec taux d'intérêt maximum ont disparu de nos jours en Suisse à part quelques rares exceptions, tant du crédit à la production que du crédit foncier. Ce n'est qu'en matière de crédit à la consommation et particulièrement dans le petit crédit et le prêt sur gage, que la lutte contre l'usure se pratique encore à l'aide de ces mesures législatives.

2. L'effet des lois avec taux d'intérêt maximum

Contrairement aux dispositions prises contre l'usure sans taux maximum, où la partie plaignante doit fournir la preuve

votre verge et que je considère comme méritante. Je veux parler des hommes à projets, nom que vous donnez à tous ceux qui, dans la poursuite de la fortune, imaginent de prendre quelque nouvelle route, surtout celle de l'invention. C'est pour les tenir en bride que vous approuvez les lois concernant le taux d'intérêt. La loi tombe avec tout son poids sur tous les individus sans distinction. Elle tombe avec tout son poids sur tous ceux qui essayent de frayer un chemin nouveau à ce qu'on pourrait appeler le progrès. L'inventeur a toujours contre lui une importante circonstance, c'est-à-dire la « nouveauté », quelle que soit sa prudence. »

— beaucoup plus difficile — de la disproportion évidente entre les deux prestations et établir en même temps l'intention du prêteur d'exploiter la situation de gêne, d'inexpérience ou de légèreté de l'emprunteur, l'avantage des lois contre l'usure avec taux d'intérêt maximum réside dans leur application facile. L'état de fait de l'activité usuraire est déterminable avec précision grâce à la rigueur du taux d'intérêt maximum.

A cet avantage, très important certes, s'opposent des inconvénients qui réduisent singulièrement l'efficacité de la législation en question. Si le but des lois avec taux d'intérêt maximum est de protéger la partie économiquement faible, dans bien des cas, elles n'ont eu comme résultat que de favoriser l'usure. Il importe de citer à ce propos un seul cas qui, il y a une quarantaine d'années, a vivement ému l'opinion publique. Il s'agit d'une crise particulièrement grave qui s'abattit sur le marché hypothécaire des cantons de la Suisse primitive à l'époque de la première guerre mondiale. Pour secourir l'agriculture, ces cantons avaient fixé des taux d'intérêt maxima pour le crédit foncier. Pendant cette période, le taux d'intérêt sur le marché monétaire fut en constante hausse et dépassa le taux maximum légal. Les agriculteurs se trouvèrent alors dans l'impossibilité d'obtenir le moindre crédit dans les conditions légales. La situation devint si tendue que ceux qui avaient un urgent besoin de crédit se virent contraints de s'adresser à des prêteurs clandestins qui leur avançaient les fonds à des taux surfaits.

Le contournement des lois avec taux d'intérêt maximum est une autre cause qui a porté atteinte à leur efficacité. Il prenait les aspects les plus divers. Très souvent des arrangements concernant des prêts usuraires étaient conclus verbalement, alors que le contrat de crédit officiel était rédigé sous une forme parfaitement légale. Le *disagio*, qui est une opération d'établissement de titres portant sur des sommes supérieures au montant avancé au débiteur, est à ce propos le type classique et le plus ancien d'infraction du maximum légal. Dans tous les cas où celui-ci répond mal aux besoins de protection de la société et

aux exigences du marché monétaire de semblables agissements deviennent inévitables.

A ce propos, revenons à la situation du marché du crédit foncier en Suisse primitive, au début de ce siècle. Le taux d'intérêt maximum sur hypothèques et cédules hypothécaires ne garantissait plus aux banques un écart intéressant entre opérations actives et passives, et les caisses d'épargne, obligées de par leurs statuts à placer en hypothèques les dépôts reçus, suspendirent leur activité. La Banque Cantonale de Nidwald ferme son département hypothécaire en 1912, et la Banque Cantonale d'Appenzell Rhodes-Intérieures ainsi que la Caisse Hypothécaire de Saint-Gall imitent cet exemple dans la même année. Plus tard, ce sera le tour des banques cantonales de Neuchâtel, Saint-Gall, Thurgovie et Lucerne. Au moment où les banques se mirent à dénoncer en bloc les hypothèques, la situation déjà précaire de la population rurale faillit tourner à la catastrophe. Le portefeuille hypothécaire du Crédit Foncier de Saint-Gall tomba en une seule année de 10 à 1 million de francs. A Lucerne, où la situation fut des plus tendues, éclata une véritable crise suivie d'interpellation au Conseil Fédéral en 1915.

Si finalement une catastrophe put être évitée, le mérite en revient aux banques qui surent dénouer les difficultés en transgressant ouvertement les dispositions législatives. Une fois les hypothèques dénoncées, les banques acceptaient les cédules hypothécaires sous la forme d'un gage mobilier pour une avance ordinaire. Ce procédé, appelé couramment « hypothèque secondaire », devint vite la règle et eut pour effet de paralyser irrémédiablement l'effet du taux maximum légal.

Il serait aisé de multiplier les exemples de méfaits provoqués par les lois avec taux d'intérêt maximum, mais ce serait confondre le principe avec son application que de vouloir s'appuyer sur ces exemples pour critiquer ces mesures législatives. Il convient en effet de leur rendre justice malgré tout, car dans les cas où elles ont manifestement abouti à des résultats néfastes, il s'agissait de taux mal ajustés aux réalités écono-

miques. Les condamner par principe comme le fit J. B. Say ¹, qui se félicitait de ce qu'elles fussent violées la plupart du temps, revient à méconnaître la part d'efficacité qu'elles peuvent avoir dans la mesure où elles répondent à un besoin réel. Si les lois avec taux d'intérêt maximum n'ont jamais apporté une solution définitive au problème de l'usure, il faut tout de même reconnaître que dans tous les cas où elles furent bien adaptées aux conditions économiques, ces lois ont pu éviter les pires excès. Pour être efficace, le taux maximum devrait pouvoir s'adapter avec rapidité aux circonstances continuellement changeantes de la vie économique. Or, nous avons vu qu'il y a écart entre la réalité économique et la réalité législative qui suit de près ou de loin la première. Une organisation rationnelle de crédit adaptée aux possibilités de l'économie est une meilleure garantie contre l'exploitation usuraire que des lois avec taux d'intérêt maximum lesquelles n'ont en réalité qu'un caractère de palliatif. En Suisse, le danger de l'usure a disparu tant dans la pratique du crédit industriel que dans celle du crédit commercial et foncier, formes toutes trois pourtant libres d'entraves législatives.

Plus le système bancaire est perfectionné, plus les lois avec taux d'intérêt maximum sont inutiles. De nos jours où le système bancaire a atteint un niveau d'organisation répondant aux besoins de crédit de l'industrie, du commerce et de l'agriculture, l'application obligatoire d'un taux d'intérêt maximum n'aurait aucune raison d'être. De plus elle gênerait la politique de conjoncture qui agit principalement par le truchement du taux d'intérêt.

En conclusion, les lois avec taux d'intérêt maximum semblent être l'apanage d'une organisation insuffisante du crédit et ce

¹ SAY, J. B., *Traité d'économie politique*. Paris, 1861, t. 2, p. 143.

« Forcer les capitalistes à ne prêter qu'à un certain taux, c'est taxer la denrée dont ils sont marchands, c'est la soumettre à un maximum, c'est ôter de la masse des capitaux en circulation tous ceux qui ne sauraient s'accommoder de l'intérêt fixé. Les lois de ce genre sont si mauvaises qu'il est heureux qu'elles soient violées. »

n'est qu'à ce titre qu'elles peuvent être utiles dans la lutte contre l'usure. Cependant, plus l'organisation du crédit se perfectionne, plus ces lois deviennent inutiles, voire néfastes.

3. L'aspect particulier de la lutte contre l'usure dans le domaine du petit crédit

L'usure ne persiste actuellement en Suisse que dans le domaine du crédit à la consommation. Alors que les usuriers d'autrefois se livraient avec succès à toutes les formes possibles du prêt à intérêt, le développement moderne du système bancaire finit par les obliger à se tourner vers des activités de crédit délaissées ou insuffisamment exploitées par les banques.

a) Les lois avec taux d'intérêt maximum et le petit crédit

Après avoir démontré le caractère général des lois avec taux d'intérêt maximum, réservons les pages qui suivent à l'étude de l'application de cette forme législative au domaine du petit crédit.

La genèse des lois cantonales modernes avec taux d'intérêt maximum contre l'usure dans le petit crédit, témoigne de très grandes difficultés rencontrées par le législateur au cours de leur élaboration. Le législateur zurichois a mis huit ans pour préparer la loi du 22 novembre 1942, alors que celui du canton de Vaud s'est heurté à des difficultés insurmontables qui le firent abandonner définitivement ses projets en 1941.

Il s'agissait en premier lieu de trouver le juste prix pour petits crédits, c'est-à-dire un taux d'intérêt équitable. Faute d'un taux normal provenant du libre jeu de l'offre et de la demande, les autorités se trouvèrent réduites à recourir à des estimations approximatives pour résoudre ce délicat problème d'économie bancaire. Le calcul du taux d'intérêt est d'autant plus difficile que les conditions d'exploitation des divers prêteurs de petit crédit varient considérablement.

Le problème cependant ne consistait qu'à déterminer un taux d'intérêt type et à l'imposer comme taux légal maximum. On a vu s'affronter deux tendances diamétralement opposées lors de chaque élaboration d'un taux d'intérêt maximum. La première, qui traduit le désir de protection des économiquement faibles, cherche à fixer le taux légal à un niveau très bas. Cette tendance comporte de sérieux dangers. Si l'on abaisse le taux légal en dessous du prix de revient des prêteurs, l'offre de petit crédit diminuera dans des proportions considérables, au risque de provoquer, pour satisfaire la demande excédentaire, l'apparition d'usuriers clandestins. La seconde tendance vise à fixer le taux légal relativement haut, afin d'éviter un marasme éventuel sur le marché du petit crédit. Il en résultera pour l'emprunteur un degré de protection à priori relativement faible, puisque le taux légal, dans ces conditions, ne servira qu'à faire échec aux abus les plus graves. On mesure l'embarras du législateur en face de cette alternative dont aucun terme ne semble donner pleine satisfaction. Le taux légal finalement adopté est un compromis qui tient compte de ces deux tendances.

Les dangers que comporte un taux légal fixé à un niveau trop bas dans le crédit foncier existent également en matière de petit crédit. Les publications de la fondation américaine « Russel Sage » qui ont pour objet l'étude des effets de la législation contre l'usure dans le petit crédit ¹ donnent à ce propos des renseignements intéressants.

A l'époque de la première guerre mondiale, cette fondation recommande un taux d'intérêt légal maximum pour petits crédits de l'ordre de 3,5 % par mois. Les études de la fondation Russel Sage se sont, par la suite, concrétisées en un projet de loi qui fut adopté par la grande majorité des Etats sous la désignation « Uniform Small Loan Act », et qui stipulait le taux d'intérêt mensuel de 3,5 % comme taux légal maximum. Bien que plus tard certains abaissements du taux légal soient

¹ GALLERT, D. J., HILBORN, W. S. and MAY, G., *Small Loan Legislation*. ROBINSON, L. N. and STEARNS, M. E. *Ten Thousand Small Loans*, New York, 1930-1932.

intervenues, à l'heure actuelle, vingt-six des Etats fédérés maintiennent encore des taux maxima de $3-3\frac{1}{2}\%$ par mois. Ce taux étonnamment élevé qui atteint un intérêt annuel de 42% est applicable non pas par les banques, mais par les instituts spécialisés (licensed lenders) qui travaillent dans des conditions de rentabilité fort médiocres. Notre attention doit cependant être surtout retenue par les effets de ce taux sur l'état du marché ¹.

Il y a une cinquantaine d'années environ, avant même la mise en vigueur de l'« Uniform Small Loan Act », la fondation Russel Sage, s'appuyant sur de vastes enquêtes scientifiques, affirmait que le taux maximum légal ne devrait en aucun cas être fixé trop bas au risque de produire des effets négatifs. Malgré cet avertissement, certains Etats ont été amenés, sous la pression de l'opinion publique, à réduire le taux légal, et des résultats fâcheux s'ensuivirent dans tous les cas où cette diminution n'était pas justifiée par les conditions du marché du petit crédit. Peu après l'introduction de l'« Uniform Small Loan Act », les Etats de West Virginia et New Jersey jugèrent bon de réduire le taux légal. Il en est résulté une telle recrudescence de l'usure que ces deux Etats s'empressèrent de ramener le taux à son niveau initial.

R. H. Smith ² affirme qu'en augmentant le taux légal maximum mensuel de 2,5% à 3%, le taux effectif a été ramené de 30% à 3% le mois. La loi n'a pas seulement chassé les usuriers, dit E. E. Davidson, mais elle a attiré le capital privé dans l'affaire du petit crédit, qui est ainsi devenue une activité honorable ³.

Ces quelques exemples suffisent à nous donner une idée des conséquences possibles de la lutte contre l'usure fondée sur

¹ Les conditions d'exploitation des établissements de petit crédit en Suisse et aux Etats-Unis accusent en réalité de telles différences qu'il est vain de comparer l'importance des taux d'intérêt et d'en tirer des conclusions.

² SMITH, R. H., *Rethinking usury laws* (*The Annals of the American Academy of political and social science*, March 1938, p. 189).

³ DAVIDSON, E. E., *How regulation works in practice* (*The Annals of the American Academy of political and social science*, March 1938, p. 193).

un taux d'intérêt maximum trop bas, conséquences qui confirment la pensée de Montesquieu¹ : « Les lois extrêmes dans le bien font naître le mal extrême. »

En Suisse, dans l'ensemble des dispositions contre l'usure, il existe deux lois relativement récentes fixant des taux d'intérêt maxima : l'une est la loi zurichoise de modification à la loi d'introduction du CO du 22 novembre 1942, et l'autre la loi genevoise sur les prêteurs professionnels, les prêts d'argent et l'octroi de crédits, du 24 juin 1944. Cette dernière est apparemment inspirée de la première, et toutes les deux fixent le taux d'intérêt maximum au niveau de 1,5% par mois ou de 18% par an.

L'introduction du taux de 18% dans le canton de Zurich a fait l'objet d'un débat passionné au sein du Grand Conseil et dans les commissions d'experts, débat qui a trouvé un large écho dans la presse suisse et qui n'a pas laissé indifférente l'opinion publique. Avant la promulgation de la nouvelle loi, un taux d'intérêt maximum de l'ordre de 24% par année était en vigueur dans le canton de Zurich. Ce taux considéré comme surfait fit l'objet de critiques véhémentes qui émanaient notamment des représentants des partis politiques de gauche, lesquels demandaient des taux allant jusqu'à 6% l'année. Le gouvernement zurichois porta son choix sur une solution de compromis et décida de fixer le taux maximum à 18% l'an.

Perren² explique la politique du gouvernement zurichois à ce sujet par le souci de celui-ci de mettre fin à la polémique et de satisfaire un vœu de l'opinion publique largement exprimé.

¹ MONTESQUIEU, *Esprit des lois*, XXII, 22.

² PERREN, A., *Le problème des petits crédits*, Neuchâtel, 1938, p. 29.

« Nous avons peine à concevoir que le directeur de la Banque cantonale zurichoise, familiarisé avec les conditions du prêt sur gage de sa propre banque, se soit rallié à l'argumentation précitée. Il est douteux d'autre part, que le directeur de l'Union des banques locales suisses ait toujours recommandé cette solution. L'on sait en effet que, dans sa propre association, des membres influents et des réviseurs expérimentés ont pu se convaincre, par une expérience de plusieurs lustres, que les petits crédits ne peuvent être pratiqués au-dessous de 18%. »

Il se déclare cependant pour sa part adversaire du taux de 18%, sous prétexte que le petit crédit avec taux d'intérêt de 1,5% par mois ne peut être pratiqué, si le prêteur est en même temps tenu de se conformer aux dispositions de la loi sur les banques, concernant la protection des capitaux. Il formule en outre de nombreuses réserves au sujet de l'exactitude du rapport de la commission instaurée pour étudier le problème.

Bien que la diminution du taux de 2 à 1,5% le mois ne soit point draconienne, certains indices permettent malgré tout de conclure que l'adoption du taux de 1% le mois, qui a pu être évitée de justesse, n'aurait pas manqué d'entraîner une situation de crise sur le marché de petit crédit de ce canton. La première conséquence de l'abaissement du taux fut l'exode du canton de Zurich d'un nombre considérable de prêteurs. Dans la plupart des cas, il s'agissait d'établissements de faible structure financière travaillant dans de mauvaises conditions de rentabilité. Le nouveau climat créé à Zurich par l'entrée en vigueur du taux d'intérêt maximum de 18% par année n'a cependant pas causé de répercussions fâcheuses durables. En 1942, le taux légal de 18% était effectivement un peu trop bas. Mais les instituts de petit crédit ont su tirer profit de l'inflation qui règne sur le marché monétaire depuis la fin de la guerre, et ont été pour la plupart en mesure d'améliorer le rapport entre fonds propres et fonds étrangers, ce qui leur a permis un abaissement sensible de leurs taux.

Les résultats atteints par les deux lois peuvent être résumés comme suit : L'adoption du taux légal de 18% l'année a permis d'éviter les inconvénients d'un taux trop bas. Les prêteurs qui ne pouvaient subsister que grâce à des intérêts exagérés ont été éliminés, sans que pour autant la diminution de l'offre de crédits ait provoqué de notables difficultés. D'autre part, le taux d'intérêt moyen pour petit crédit qui s'élevait à plus de 30% dans ces deux cantons ¹ a pu être ramené d'un seul coup

¹ A Zurich, l'ancien taux légal de 24% fut très peu efficace et fit l'objet de violations.

à 18%. Ce résultat favorable est cependant entaché d'un inconvénient. Le taux de 18% correspond à peu près aux conditions d'exploitation des établissements à structure financière faible. Sur le marché du petit crédit de ces cantons, cependant, travaillent des établissements qui ont beaucoup de points communs dans leurs méthodes d'exploitation avec les banques. Ces établissements se sont empressés de s'aligner au taux légal alors que leur taux normal devrait se fixer plutôt autour de 12% par an, et ils réalisent des bénéfices élevés pouvant difficilement être justifiés.

Les résultats satisfaisants des expériences cantonales à Zurich et à Genève ont rallié de nombreux suffrages à l'idée d'une loi fédérale instaurant un taux d'intérêt maximum. La première manifestation concrète de cette idée fut le postulat Lachenal/Vodoz, présenté au Conseil national, au cours de sa session d'automne de 1944. Aux termes de ce postulat, le Conseil fédéral était invité à examiner les possibilités de lutter contre l'usure dans le domaine du petit crédit et à faire à ce sujet des propositions. Dans son message du 6 septembre 1946, le Conseil fédéral constate que les lois zurichoises et genevoises ont apporté la preuve que ce genre de législation n'est pas une solution satisfaisante des problèmes de l'usure. Le message conclut que ce problème devra être résolu par une amélioration de l'organisation bancaire du petit crédit, plutôt que par la promulgation d'une loi fédérale, et invite les banques à satisfaire dans une plus large mesure le besoin légitime du crédit à la consommation.

Le contenu du message fut jugé décevant par les adeptes d'une législation fédérale qui aurait contribué à leur sens à diminuer les abus de l'usure. Les autorités compétentes qui se sont penchées sur ce problème avaient à tenir compte de l'opinion publique suisse, qui ignore à peu près tout du crédit à la consommation et qui ne pourrait ni comprendre ni tolérer l'introduction dans la législation d'un taux d'intérêt aussi élevé que 18% ; aussi ont-elles renoncé à recourir à de telles mesures.

Le Conseiller fédéral Ernst Nobs exprima le sentiment général envers une pareille loi en déclarant, lors de la session du printemps de 1947 au Conseil national, que le gouvernement était effrayé par un taux d'intérêt de cette importance ¹.

b) *L'interdiction des prestations accessoires dans le contrat de petit crédit*

En Suisse, l'usage d'obliger les emprunteurs à participer au financement d'une entreprise de petit crédit fut largement pratiqué avant la dernière guerre mondiale. Ce n'est qu'en 1941 que la Commission fédérale des Banques prend des mesures pour s'opposer à une telle pratique et interdit, par sa circulaire n° 10, la subordination de l'octroi de crédit à la prise en charge d'actions, d'obligations ou de parts sociales. Cependant, la Commission fédérale des Banques n'étant pas habilitée à prendre des mesures législatives, son interdiction n'a pu avoir force de loi, mais elle est restée néanmoins une recommandation de poids qui sert de précédent lors de l'élaboration des lois sur la répression de l'usure de Zurich et Genève.

Il est regrettable, vu les résultats favorables des dispositions législatives inspirées par la circulaire n° 10 de la Commission fédérale des Banques, que celles-ci n'aient pas été adoptées par tous les cantons.

¹ « Ich könnte mich leicht dazu entschliessen, von Bundes wegen ein Zinsmaximum für Kleindarlehengeschäfte vorzuschlagen, wenn der festzusetzende Zinsfuss nicht auf exorbitanter Höhe festgesetzt werden müsste, um die Selbstkosten des Darlehensgebers zu decken. Alle Bearbeiter dieses Problems sind sich darin einig, dass der Bund kein Zinsfussmaximum vorschreiben könne, bei welchem die Selbstkosten nicht gedeckt werden. Die Beispiele von Zürich und Genf, die maximale behördliche Zinssätze festsetzen, Zürich schon vor Jahrzehnten, zeigen, dass man mit dem Satz eben sehr hoch gehen muss. Zürich hatte während Jahrzehnten den Zinssatz von monatlich 2%, was pro Jahr 24% ausmacht. In der Verordnung vom Jahre 1942 wurde das Maximum auf jährlich 18% festgesetzt. Einen gleich hohen Zins wie Zürich hat Genf im Jahre 1944 festgelegt. Nun hat Ihnen Herr Nationalrat Müller-Oltén sehr drastisch gesagt, dass auch ein solcher Zinssatz noch Wucher darstellt... » (Déclaration, faite au Conseil national le 12.3.1947.)

c) *L'interdiction de la publicité mensongère*

La réglementation de la publicité faite par les prêteurs est un chapitre important dans la lutte contre l'usure, et l'interdiction de faire de la publicité enlèverait aux usuriers un de leurs moyens d'action les plus efficaces. Un grand nombre de quotidiens sont régulièrement truffés d'annonces de prêteurs qui offrent des crédits à des conditions soi-disant avantageuses, incitant ainsi le public à s'endetter. Celui-ci fait preuve à cet égard d'une candeur surprenante et se laisse tenter à la légère.

Aussi n'est-il pas étonnant que, dans plusieurs cantons, les autorités aient pris des dispositions en vue d'enrayer la publicité mensongère. Le Grand Conseil du canton de Vaud décide le 26 mai 1941 d'apporter un amendement à la loi du 18 novembre 1935 sur la police de commerce : « Comme tentative d'usure, est punissable l'annonce, par un moyen publicitaire quelconque, d'offres de prêts à des conditions en disproportion évidente avec la prestation, telles que prêts sans caution, prêts sans garantie, etc. » A l'exemple des autorités vaudoises, le législateur fribourgeois prend à l'égard de la publicité des prêts usuraires des dispositions identiques. Le Conseil d'Etat de Fribourg motive son intervention par le fait que des établissements financiers exploitent la situation de gêne de personnes à revenus modestes et offrent, par des annonces ou autres moyens publicitaires, des prêts sous diverses formes qui constituent en réalité des pratiques usuraires ¹.

Les mesures adoptées par le canton de Zurich dans ce domaine sont assez originales et semblent avoir donné jusqu'ici des résultats satisfaisants. La direction cantonale du département d'économie politique a été chargée de prendre toutes dispositions permettant de s'assurer que la publicité des prêteurs

¹ L'article suivant a été apporté le 30 avril 1943 à la loi fribourgeoise sur la police de commerce :

Le Conseil d'Etat décide d'interdire :

« L'offre par n'importe quel moyen publicitaire de prêts à des conditions extraordinaires étant de nature à favoriser l'usure, tels que prêts sans caution, prêts sans garantie, etc. »

s'exerce par des moyens reflétant les conditions réelles consenties par les prêteurs ¹.

Le droit de publicité est réglé dans le canton de Genève de façon à ne laisser aucune liberté aux excès publicitaires des prêteurs. L'article 9 de la loi sur les prêteurs professionnels, les prêts d'argent et l'octroi de crédit, du 24 juin 1944, fixe en détail les indications qui doivent figurer dans le texte publicitaire à l'exclusion de toutes autres indications ². La publicité des prêteurs domiciliés en dehors du canton est soumise aux mêmes conditions, et le département de Justice et Police est en mesure d'interdire toute publicité à des banques domiciliées en dehors du canton, qui ne respectent pas les conditions imposées par la loi genevoise.

d) *De l'utilité des dispositions contre l'usure sans taux d'intérêt maximum*

A partir de la deuxième moitié du XIX^e siècle, les lois cantonales avec taux d'intérêt maximum ont pour la plupart été remplacées par des dispositions légales nouvelles qui déterminent le délit d'usure selon un double critère, objectif et subjectif : d'une part la disproportion évidente entre les deux prestations et d'autre part l'exploitation de l'état de gêne, d'inexpérience ou de légèreté de l'emprunteur. Bien que dans leur application pratique ces dispositions présentent certaines réelles difficultés, elles sont irréprochables du point de vue purement juridique et permettent d'éviter toute contradiction entre le sens légal et le sens moral du concept de l'usure. Les dites dispositions sont en partie contenues à l'article 21 CO et 157 CP.

¹ Article 17 de l'ordonnance zurichoise sur les prêteurs professionnels et courtiers de crédit, du 10 décembre 1942.

² Les mentions obligatoires sont :

- le nom et le prénom, ou la raison sociale du prêteur,
- la mention de la profession (prêteur ou intermédiaire),
- le siège commercial.

Depuis la promulgation du Code des Obligations révisé et jusqu'en 1940, Ossipow¹ n'a relevé que 15 décisions des tribunaux fondées sur le contenu de l'article 21 CO. Le Tribunal fédéral n'a été appelé à statuer que six fois à ce sujet et dans un seul cas, il fut possible de résilier un contrat entaché d'usure. Si l'on excepte l'escroquerie, fait remarquer Vetterli, l'usure est le délit le plus fréquent dans la vie courante. Mais alors que l'escroquerie est sévèrement réprimée, l'usure semble s'exercer tout aussi facilement que la fraude fiscale². Ossipow explique le recours peu fréquent à l'article 21 CO par le fait que d'une part un vaste champ d'application lui a été assigné, alors que du même coup dans certains domaines on a voulu, semble-t-il, limiter sa portée. D'autre part, l'auteur constate que l'institution est trop récente et souvent ignorée par les meilleurs juristes.

En ce qui concerne le petit crédit, l'explication donnée par Ossipow concernant le recours à l'article 21 CO ne nous paraît pas être suffisante; il semble que les raisons de l'inefficacité de l'article doivent plutôt être recherchées sur un plan très différent. Nous nous rallions à ce sujet entièrement à l'argumentation de Vetterli³ qui souligne la nécessité de donner aux juges et aux parties contractantes des directives leur permettant de discerner à quel moment on se trouve en face d'une disproportion évidente entre prestation et contreprestation. Le petit crédit étant une forme de crédit bancaire encore peu connue en Suisse, le juge ne peut que difficilement reconnaître le juste rapport qui doit lier les deux prestations. On mesurera l'embarras de celui-ci, appelé à se prononcer sur un cas d'usure dans les conditions actuelles du marché de petit crédit, si l'on pense à la variété des taux d'intérêt demandés par les différents prêteurs professionnels, variété pouvant être attribuée tant à

¹ OSSIPOW, P., *De la lésion*, Lausanne, 1940.

² Pour des raisons qui nous échappent, l'art. 21 CO évite le terme « usure » et se sert du terme « lésion ». Bien que le sens littéral de ces deux expressions accuse une différence d'intensité, la jurisprudence suisse semble les identifier.

³ VETTERLI, H., ouvrage cité, p. 136.

l'avidité de ces derniers qu'aux différents prix de revient des capitaux offerts.

S'il est impossible pour les raisons précitées de déterminer avec exactitude une disproportion éventuelle entre les deux prestations, la preuve de l'exploitation de la gêne, pose en revanche infiniment moins de difficultés.

Il ressort de l'examen des dossiers des établissements de petit crédit que c'est l'état de gêne qui, en général, détermine le client à solliciter un crédit. Le projet de loi vaudoise contre l'usure dans le petit crédit s'appuie sur cette observation pour affirmer que : « L'état de gêne est pour ainsi dire commun à la grande majorité des membres de la collectivité. Par conséquent, le simple fait de stipuler un intérêt excessif est déjà une forme d'exploitation de l'état de gêne des emprunteurs... ¹ »

Les prêteurs soucieux d'exclure par avance tout recours possible aux articles 21 CO et 157 CP prennent la précaution d'insérer dans les contrats de crédit l'affirmation explicite de l'emprunteur qu'il ne se trouve pas dans un état de nécessité, ou qu'il consent à la lésion en pleine connaissance de cause.

Nous avons vu que, du point de vue juridique, les articles 21 CO et 157 CP sont en eux-mêmes des armes suffisantes pour la lutte contre l'usure. Si cependant les dispositions de ces deux articles n'ont été que rarement appliquées, il faut en attribuer la raison à l'absence d'un marché organisé et d'un prix de petit crédit, seul élément pouvant permettre de discerner un délit d'usure.

V. LE MARCHÉ DU PETIT CRÉDIT

L'analyse du marché du petit crédit en Suisse est une tâche des plus difficiles, du fait de l'absence totale de données statistiques. On arrive cependant par les méthodes de l'échantillonnage et de l'extrapolation à d'intéressantes approximations.

¹ *Exposé des motifs et projet de loi sur l'usure* (Printemps 1941).

Perren¹ estime à quelque 150.000, pour l'année 1937, le nombre de demandes de petit crédit présentées uniquement aux prêteurs soumis à la loi fédérale sur les banques. Il est étonnant que, dans toutes les études postérieures à celle de Perren, ce même chiffre soit repris et présenté comme une donnée actuelle. Ceci revient à méconnaître l'essor sans précédent du petit crédit au cours des dernières années et ignorer la prospérité unique des établissements spécialisés dans ce genre de crédit².

Le montant des fonds avancés par l'ensemble des établissements spécialisés a atteint à la fin de 1954, selon nos propres estimations, quelque 320 millions de francs. En revanche, les banques cantonales, les grandes banques, les banques locales, les caisses d'épargne, les caisses de crédit mutuel et autres établissements bancaires réunis n'avaient accordé à cette date qu'un montant total de 27 millions de francs de petits crédits. Il existe encore quelques autres catégories disparates de prêteurs pratiquant le petit crédit, mais il est difficile d'estimer avec précision leur importance.

Il ressort du rapport des chiffres cités ci-dessus que la somme des petits crédits accordés par les banques est douze fois inférieure à celle consentie par les établissements spécialisés qui détiennent en quelque sorte sur le marché suisse le monopole en cette matière. Il sied à cet égard de ne pas perdre de vue que les abus auxquels il est fait allusion aux chapitres précédents sont particulièrement nombreux dans cette catégorie de prêteurs qui est appelée par la force des choses à satisfaire la presque totalité de la demande.

¹ PERREN, A., ouvrage cité, p. 12.

² La Banque Procrédit S.A. Fribourg et Zurich, une des plus importantes banques suisses de petit crédit, fut en mesure de porter progressivement le total de son bilan de 1,5 million de francs en 1944 à 13 millions de francs en 1953. Son chiffre d'affaires passa de 4,1 millions de francs en 1942 à 62 millions en 1952. Ces chiffres sont d'autant plus significatifs que cette banque n'est pas de création récente, mais que sa fondation remonte à l'année 1912.

La Kredit-Bank AG. Zurich, autre établissement spécialisé dans l'octroi du petit crédit, note que le total des nouveaux crédits accordés durant l'année 1945 s'élevait à 1,9 million seulement, tandis que le chiffre caractérisant l'année 1954 atteint 7,8 millions de francs.

Ayant constaté jusqu'ici que les moyens législatifs n'étaient pas en mesure de réprimer tous les abus provenant de la pratique du petit crédit, nous étudierons dans les pages qui suivent les mesures économiques propres à garantir un assainissement durable du petit crédit en Suisse.

1. Le marché du petit crédit, un exemple typique de marché à concurrence imparfaite

Est-il possible d'assainir le marché du petit crédit par une augmentation du nombre des instituts spécialisés? Bien que de l'accroissement de l'offre de crédit, il pourrait résulter un meilleur équilibre entre l'offre et la demande — le marché de petit crédit étant un marché à concurrence imparfaite — nous ne croyons pas que la solution préconisée puisse être concluante.

En réalité, les services de petit crédit sont tellement différenciés et les relations entre prêteurs et emprunteurs conçues de manières si diverses que la concurrence des prix est extrêmement réduite.

Les différenciations dans les services de petit crédit.

Il semble en effet que, pour des raisons psychologiques et économiques, les opérations de petit crédit soient actuellement en Suisse des actes isolés n'ayant aucune relation entre eux, et que contrairement aux autres transactions commerciales et bancaires, elles n'obéissent à aucun dénominateur commun.

D'importantes différences résident dans les garanties exigées par les prêteurs. Alors que certains instituts se tiennent strictement à la cession de salaire, d'autres demandent des garanties supplémentaires telles que cautions ou dépôt de polices d'assurance sur la vie. De ce fait, il s'opère de la part du prêteur une sélection de la clientèle qui, faute de garanties suffisantes, se voit orientée — bien malgré elle, vers une catégorie déterminée de prêteurs.

De sensibles variations résultent d'autre part de la politique de crédit observée par les prêteurs : il y en a qui acceptent de courir des risques élevés et d'autres qui recherchent un maximum de garanties. Alors que certains d'entre eux se distinguent par une procédure administrative très expéditive, d'autres passent pour être lents.

Des différences considérables résultent de la procédure de recouvrement qui varie selon les prêteurs. Alors que certaines agences exigent le remboursement de la dette à l'échéance convenue et ne tolèrent aucun retard, d'autres font volontiers des concessions sur ce point et se montrent compréhensives en face de leurs clients en difficulté.

Le montant des prêts que l'établissement est disposé à offrir est un élément important de cette question. Le rendement des petits crédits est pour une bonne part fonction de leur grandeur unitaire ; plus le crédit est élevé, plus le profit sera élevé. Aussi certains établissements, qui apparemment négligent l'aspect social du crédit à la consommation et n'ont en vue que le gain, fixent-ils relativement haut la limite minimum des sommes prêtées. Il résulte de cette politique que des personnes désireuses d'emprunter des sommes de faible importance se voient empêchées de satisfaire leur besoin de crédit et obligées de recourir aux usuriers.

L'attitude du personnel d'un département de petit crédit envers la clientèle est un facteur psychologique et humain pouvant influencer d'une manière positive ou négative l'ensemble de la pratique du crédit à la consommation. Ce facteur a une importance toute spéciale en matière de petit crédit, car les clients en difficultés financières se montrent très sensibles à un traitement alliant la correction à la compréhension.

Liaison insuffisante entre l'offre et la demande.

Le petit crédit étant une forme de crédit personnel, il est utile dans un sens que les parties contractantes se connaissent. Mais cette condition limite nécessairement le champ d'activité des prêteurs. En effet, il est relativement rare que les instituts

établis dans des villes différentes entrent en compétition, à moins qu'il ne s'agisse de très petites localités où les emprunteurs s'adressent volontiers ailleurs pour éviter des indiscretions éventuelles.

L'emprunteur n'est pas en mesure de comparer les conditions des différents prêteurs.

Les emprunteurs sont en règle générale incapables d'apprécier la portée exacte des conditions des prêteurs auxquelles ils souscrivent. L'état psychologique des personnes dans la gêne est tel, qu'il est aisément possible aux prêteurs mal intentionnés de cacher les conditions abusives de l'octroi d'un petit crédit.

Cet état de choses explique l'absence de concurrence sur le marché de petit crédit, ainsi que la très faible élasticité de la demande. En effet, d'une réduction éventuelle du taux à intérêt il ne résulterait qu'une très faible augmentation du chiffre d'affaires. Les grandes banques aux Etats-Unis n'ont enregistré, après une réduction du taux d'intérêt du petit crédit, qu'une légère diminution du rendement et seulement une faible augmentation de leur chiffre d'affaires. A la longue, cependant, cette initiative s'est avérée fructueuse, dans ce sens qu'elle a permis de faire valoir aux yeux du public les avantages de la pratique du petit crédit par le canal de la banque.

Bien que le concept du marché à concurrence parfaite soit en principe difficilement réalisable, il n'en est pas moins vrai qu'il est mieux réalisable dans le domaine du crédit industriel et commercial que dans celui du crédit à la consommation pratiqué sous la forme du petit crédit ¹.

2. L'assainissement du marché du petit crédit aux Etats-Unis

Le jeu de l'offre et de la demande sur le marché du petit crédit n'a pas les mêmes répercussions que sur les autres secteurs

¹ En Suisse, la compétition entre les établissements spécialisés se manifeste presque exclusivement dans leurs efforts publicitaires.

de l'économie. Une augmentation des capitaux offerts au financement de la consommation — sans sous-estimer son importance — serait néanmoins une mesure insuffisante pour un assainissement durable du marché de petit crédit ¹. Cet assainissement souhaitable ne peut être obtenu que par la suppression de l'empirisme dans la pratique du petit crédit et son intégration dans les opérations courantes des banques au même titre que les autres formes de crédit.

L'étude de l'évolution du petit crédit aux Etats-Unis met en relief les conditions qui ont permis son développement harmonieux dans le cadre de l'économie de ce pays. Au cours des dix premières années de ce siècle, la situation sur le marché américain pouvait être qualifiée de chaotique. Des usuriers sans scrupules, exploitant la population de façon éhontée, se partageaient la quasi-totalité du marché.

A partir de 1910, un certain nombre de prêteurs commencèrent déjà à introduire des taux d'intérêt mieux adaptés à l'état du marché et à orienter leurs affaires sur un plan de pratiques commerciales plus saines.

Entre 1910 et 1917 un projet de loi avec taux d'intérêt maximum fut élaboré par la Fondation Russel Sage à l'intention de cette nouvelle classe de prêteurs, et introduit dans la plupart des Etats fédérés. Cette législation, à côté de ses diverses répercussions sur le marché du prêt à intérêt à des fins de consommation, eut entre autres comme conséquence de légaliser en quelque sorte les fonctions de ces prêteurs, appelés désormais « *licensed lenders* ». Ceux-ci sont à plusieurs égards comparables aux établissements de petit crédit en Suisse. Ces compagnies devinrent vite populaires, et un essor sans précédent leur permit de supplanter les usuriers clandestins. La situation continua à être assez défavorable pour les emprunteurs, malgré une réduction du taux d'intérêt de la part des « *licensed lenders* ». En dépit

¹ Se fondant sur la constatation que les coûts des prêteurs varient en rapport inverse de leur chiffre d'affaires, Yntema (YNTEMA, T.O. « *The market for consumer credit* ») conclut que la limitation même du nombre des instituts de petit crédit pourrait avoir pour conséquence d'accentuer la concurrence des taux d'intérêt.

de cette réduction, le taux annuel du petit crédit se chiffrait à 42% l'an, alors que les usuriers clandestins, dont les activités n'avaient que très légèrement diminué, pratiquaient encore des taux exagérément élevés.

En 1915, un nouveau type de prêteurs de petit crédit fait son apparition sur le marché américain : les « Industrial Banks »¹. L'appellation de ces banques, qui peut faire croire de leur part à une activité orientée uniquement vers le crédit industriel, ne correspond pas à leurs occupations qui consistent en la pratique du petit crédit, destiné plus particulièrement aux ouvriers de l'industrie. Ces banques furent dotées dès leur fondation d'importants moyens financiers et s'inspirèrent dans leur activité de principes moraux et sociaux. Cette nouvelle conception tant sociale qu'économique de la fonction bancaire fut une innovation et permit à ces banques d'offrir des petits crédits à 18% l'an, taux d'intérêt qui fut pour l'époque réellement révolutionnaire. Malgré l'introduction de cet important facteur sur le marché du crédit à la consommation, la politique de l'usure était si profondément implantée dans les mœurs qu'elle continuait encore à conserver d'importantes prérogatives. Aussi, à la veille de la crise économique de 1929, le marché du petit crédit aux Etats-Unis se trouvait encore à un stade de développement incomplet et ressemblait à maints égards à la situation actuelle du marché suisse.

Le début de la crise devait être déterminant pour l'évolution du crédit à la consommation. Les risques du crédit commercial et industriel, durant la période de la crise, incitèrent les banques commerciales à rechercher des placements plus sûrs. L'exemple des Morris Banks, qui se sont montrées extraordinairement peu vulnérables à la dépression, devait servir de précédent aux deux plus grandes banques commerciales du monde, la « Bank of America » et la « First National City Bank of New York », qui, à partir de 1929, se mirent à pratiquer le

¹ De nos jours elles sont plus souvent désignées du nom de leur fondateur « Morris Banks ».

petit crédit sur une large échelle. Les autres banques américaines, encouragées par les résultats favorables obtenus, ne tardèrent pas à imiter cet exemple. Le succès inattendu de cette nouvelle forme de crédit fut tel qu'il permit à ces établissements, non seulement d'obtenir des bénéfices considérables, mais d'abaisser le taux d'intérêt jusqu'à 12% en moyenne.

Les « Credit Unions » sont des coopératives de crédit qui favorisent l'esprit de solidarité parmi les membres d'un même corps de métier, ou les habitants d'un même quartier. Leurs débuts remontent également aux années de crise et elles furent le fruit d'une réaction spontanée dans la lutte contre l'usure.

Pour illustrer en chiffres les résultats obtenus par les banques américaines dans le domaine du petit crédit, nous aurons recours à quelques statistiques éloquentes.

Le premier tableau montre l'augmentation sensible du chiffre d'affaires de tous les prêteurs en général. Le second tableau fait apparaître un déplacement sensible des emprunteurs, d'une catégorie de prêteurs vers une autre. Les prêteurs en perte de clientèle sont les usuriers et ceux qui conservent les méthodes coûteuses de la pratique du petit crédit, alors que les banques accusent un accroissement sensible de leur chiffre d'affaires.

a) *Répartition du petit crédit selon les prêteurs aux Etats-Unis (en millions de dollars) ¹.*

Années	Banques commerciales	Morris Banks	Credit Unions	Compagnies de petit crédit	Prêteurs divers
1929	43	219	23	263	95
1933	29	121	20	246	50
1939	523	230	135	448	96
1942	426	161	130	417	91
1945	477	146	103	439	93
1948	1.709	364	312	817	131
1950	2.433	494	525	1.084	157
1952	3.092	638	698	1.439	193

¹ Federal Reserve Bulletin.

b) *Répartition du petit crédit selon les prêteurs aux Etats-Unis (en pourcentage).*

Années	Banques commerciales	Morris Banks	Credit Unions	Compagnies de petit crédit	Prêteurs divers
1929	6,7%	34,1%	3,5%	40,9%	14,8%
1933	6,2	26,0	4,3	52,8	10,7
1939	36,5	16,1	9,4	31,3	6,7
1942	34,8	13,2	10,6	34,0	7,4
1945	37,9	11,5	8,2	34,9	7,5
1948	51,3	10,9	9,4	24,5	3,9
1950	51,8	10,5	11,2	23,1	3,4
1952	51,0	10,6	11,5	23,7	3,2

Bien que les coopératives de crédit (Credit Unions) marquent une légère avance depuis leur fondation, elles ont de par leur caractère propre une portée plus ou moins limitée ¹.

Dans le domaine du petit crédit, les « Morris Banks » semblent être en perte de vitesse ; cependant cette baisse provient d'une nouvelle orientation de leur activité vers le crédit commercial et industriel ².

On ne peut s'empêcher de faire ici un rapprochement entre les conditions du marché du petit crédit à ses origines aux Etats-Unis et celles du marché actuel en Suisse.

On constate que le premier a suivi une évolution favorable, tant dans l'intérêt des prêteurs que dans celui des emprunteurs, alors que le second est resté stationnaire, sans pour autant prédire à celui-ci un développement futur différent. Tout au contraire, l'exemple américain est une expérience qui peut être profitable à la politique du crédit à la consommation en Suisse et servir de base à une orientation nouvelle.

¹ PROCHNOW, H. V., *American Financial Institutions*, New York, 1951, p. 735.

² DAUER, E. A., *Radical changes in industrial banks* (*Harvard Business Review*, autumn 1947).

TROISIÈME PARTIE

L'organisation bancaire
du petit crédit

I. LE PETIT CRÉDIT BANCAIRE, MEILLEURE FORME DU CRÉDIT A LA CONSOMMATION

A l'heure actuelle les portes des banques restent fermées à une partie importante du public. Il faut en chercher les raisons d'une part dans l'orientation des affaires bancaires et le système économique en vigueur, et d'autre part dans l'état psychologique tant du public que des banques elles-mêmes. Pour des raisons qui ont déjà été mentionnées au début de cet essai, l'effort de l'économie est porté exclusivement vers la production et les autres branches qui lui sont directement rattachées, et la valeur économique de l'individu est essentiellement fonction de sa productivité. Les progrès réalisés de nos jours dans le domaine de la production et les besoins croissants de la consommation appellent un certain équilibre entre ces deux pôles de l'économie, équilibre qui ne pourra être obtenu qu'en appliquant à la consommation des méthodes d'organisation du même ordre que celles utilisées pour la production.

Les banques suisses, comme d'ailleurs celles de la plupart des pays européens n'ont permis jusqu'ici l'accès au crédit qu'à la classe « possédante » ; aussi la grande masse du public ignore-t-elle en réalité l'utilité et le rôle de la banque dans l'économie. Il n'est dès lors pas étonnant que son attitude soit imprégnée de méfiance ou même d'hostilité à l'égard des banques que l'on confond volontiers avec les trusts et le grand capital, responsables, dans l'esprit commun, de nombreux abus et méfaits.

Cet état d'esprit, qui ne sert les intérêts de personne, peut changer et le petit crédit bancaire sera le canal qui rapprochera les banques du grand public. Le problème des besoins de crédit

des consommateurs ne semble échapper ni à l'opinion publique qui s'exprime par la voie de la presse, ni aux autorités responsables du pays.

Le message du Conseil fédéral aux Chambres fédérales du 6 septembre 1946 en est un témoignage¹. La Société suisse d'utilité publique s'est également fait le porte-parole de l'opinion dans les lettres adressées aux divers groupements bancaires. Elle constate entre autres que l'usure demeure vivace en Suisse, que le meilleur moyen de la combattre est d'augmenter et d'améliorer les possibilités d'emprunt, et que les mesures législatives ne peuvent avoir dans ce domaine qu'un rôle accessoire. Cette société réclame notamment l'introduction du petit crédit bancaire, afin que le citoyen soit mieux protégé contre l'arbitraire et l'exploitation auxquels il est actuellement dangereusement exposé, et invite les banques à se pencher sérieusement sur ce problème et à le repenser en tenant compte, non seulement de son aspect économique, mais aussi de son aspect social².

Il existe plusieurs moyens de financement de la consommation. Bien que tous se présentent sous l'aspect du crédit, ils prennent des formes qui accusent des différences pouvant avoir des effets déterminants tant sur la valeur du crédit à la consommation que sur l'économie elle-même. Les formes les plus courantes sont : la vente à tempérament, qui est la plus en vogue ; la location-vente, le crédit Dufayel, le crédit personnel, etc. Ces opérations de crédit sont pour la plupart liées à une opération de vente, ce qui constitue une confusion entre deux éléments qui, par leur nature, sont du point de vue commercial et juridique essentiellement différents.

Alors que l'octroi d'un crédit repose sur les dispositions juridiques très strictes et qu'il est soumis à un contrôle rigoureux, un acte de vente n'obéit qu'à une réglementation très

¹ Bericht des Bundesrates an die Bundesversammlung zum Postulat betreffend Bekämpfung des Wuchers im Kleinkreditwesen. 6 septembre 1946.

² Eingabe der Schweizerischen gemeinnützigen Gesellschaft zur Förderung des Klein- und Sozialkredites. Zürich, 1946.

floue, inspirée d'un libéralisme rendant difficile sinon impossible tout contrôle. Ces deux opérations étant intimement liées dans la vente à tempérament, celle-ci, ainsi que certaines autres formes de crédit similaires, déborde le cadre législatif du crédit proprement dit et échappe à la compétence de son appareil de contrôle.

C'est à la faveur de cette absence de surveillance qui crée des perspectives de gain prometteuses, que le nombre des entreprises pratiquant la vente à tempérament et des sociétés qui la soutiennent a considérablement augmenté. Sans prétendre les condamner dans leur ensemble, on reconnaîtra que la majorité d'entre elles trouvent dans la vente un moyen détourné de pratiquer l'usure et commettent des abus tant par la qualité et le prix de la marchandise vendue que par le taux d'intérêt du crédit consenti.

La fonction commerciale et la fonction bancaire réunies en un seul et unique acte pratiqué par une entreprise qui, de ce fait, n'est spécialisée ni dans l'une ni dans l'autre est un signe révélateur du caractère défectueux de l'organisation du crédit à la consommation en Suisse. Toute politique d'assainissement à ce sujet devra tenter, avant toute chose, de dissocier l'acte de crédit de l'acte de vente, en assignant l'un à la banque et l'autre à l'entreprise commerciale.

1. La banque, organe distributeur par excellence du crédit à caractère social

Le petit crédit est une forme d'aide à la consommation qui répond plus que toute autre aux nécessités et aux exigences sociales. Il est par conséquent essentiel qu'il ne soit pratiqué que par des organismes offrant par leur structure même le maximum de garanties contre l'exploitation par l'usure et les procédés antisociaux. Si la réputation de toute entreprise est en règle générale fondée à l'origine sur un élément moral, la banque est parmi les entreprises privées celle qui dépend le

plus, dans l'exercice de sa fonction, de la confiance et de la renommée dont elle jouit auprès du public. Cette condition est en principe capable à elle seule d'empêcher de la part d'une banque tout abus dans la pratique du crédit à la consommation, même si l'intention y était.

Il est d'autre part peu probable que le petit crédit incorporé aux opérations courantes d'une banque prenne, tout au moins en Suisse, suffisamment d'ampleur pour devenir une de ses activités principales. Contrairement aux établissements spécialisés de petit crédit et aux sociétés de vente à tempérament, qui trouvent dans le crédit à la consommation leur unique source de revenus, la banque remplira sa mission sur un plan beaucoup plus étendu où l'importance de la place occupée par le petit crédit sera conditionnée par les autres activités bancaires.

Dans la pratique du petit crédit, pour que celle-ci remplisse entièrement le rôle social qui lui est assigné, les exigences de gain doivent céder la priorité à la nécessité de n'accorder que des crédits économiquement et socialement justifiés. Des banques dont les ressources proviennent de différents secteurs se trouvent de ce fait en mesure d'établir, dans la pratique du petit crédit, un équilibre entre leurs intérêts propres et ceux du public.

D'autre part, un facteur qui milite en faveur de la diffusion du petit crédit par les banques et qui est un élément de garantie important pour l'emprunteur, est le système de contrôle et de révision des banques appliqué par des associations spécialisées. Cet appareil de révision, qui date de longues années et qui a déjà fait ses preuves, pourrait étendre ses compétences sans qu'il soit nécessaire de procéder à des changements de structure, et être chargé du contrôle des taux d'intérêt et des conditions d'emprunt du petit crédit. Ce rôle de surveillance, doublé de celui qui est exercé par les groupements bancaires et la Commission fédérale des Banques et l'Association suisse des Banquiers, offre un maximum de garanties et permet de déceler à temps tout abus commis en matière de petit crédit. Il est évident que le système bancaire suisse, doté des organismes de surveillance précités, constitue dans l'économie du pays une garantie

beaucoup plus sûre pour une politique de petit crédit à la fois sérieuse et saine que cette multitude de marchands, de prêteurs et de sociétés de financement qui pratiquent, ouvertement ou clandestinement, le crédit à la consommation dans ses formes les plus diverses.

2. Arguments économiques en faveur du petit crédit bancaire

a) Les divers modes de financement du petit crédit

L'octroi de petit crédit nécessite le concours de fonds étrangers à l'entreprise. Il y a plusieurs catégories de prêteurs de petit crédit, possédant chacune son caractère propre et un mode de financement particulier lequel peut avoir des répercussions profondes sur la politique du prêteur, la qualité du service rendu, ainsi que sur le taux d'intérêt pratiqué.

Le financement des instituts de petit crédit par participation des emprunteurs.

Cette forme de financement dont il a déjà été question est en principe condamnable comme contraire aux intérêts des emprunteurs. Elle est pratiquée d'ordinaire par les établissements de peu d'importance qui n'ont aucun accès ni au crédit public ni au crédit bancaire. Pour cette catégorie de prêteurs à qui tout recours normal au crédit est pratiquement exclu, ce mode de financement représente le seul moyen de se procurer les fonds indispensables à leur industrie.

Sur le plan pratique, ce financement s'opère, dans la plupart des cas, en subordonnant l'octroi de crédit à la souscription par l'emprunteur d'obligations, d'actions ou de parts sociales de l'établissement qui consent le crédit. Ce procédé générateur d'abus fréquents et qui a été pendant assez longtemps largement pratiqué est en régression grâce à des mesures législatives.

Cependant, ce principe qui a été développé et adapté aussi bien aux intérêts des emprunteurs qu'à ceux des prêteurs a

donné aux Etats-Unis où cette expérience a été faite des résultats satisfaisants. Les Morris Banks, qui sont les premières à avoir adopté la méthode de la participation de la clientèle au financement de l'entreprise, prélèvent pour chaque crédit consenti un intérêt sous forme d'un escompte au taux de 8-9% l'année. Compte tenu des remboursements par mensualités, ce taux atteint en réalité environ 18%. Toutefois, le client dispose de la possibilité de réduire le taux de son crédit : au lieu de créditer les mensualités versées sur le compte de crédit du client, les Morris Banks les imputent sur un compte d'investissement. Dès que le crédit de ce compte se balance avec le débit du compte de crédit, le client a le choix entre la compensation du compte débiteur avec le compte créditeurs ou l'acquittement de la dette par d'autres moyens. S'il est en mesure de choisir la seconde formule, non seulement le taux d'intérêt effectivement payé est ramené de 18 à 8 ou 9%, mais le compte d'investissement est en plus porteur d'intérêts.

Par cette méthode, il a été possible de faire coïncider l'intérêt de l'emprunteur avec l'intérêt de la banque en incitant d'une part l'emprunteur à épargner et obtenir un taux d'intérêt réduit, et en procurant d'autre part à la banque des fonds étrangers.

Le financement par des fonds de provenance étrangère.

Alors que le mode de financement par participation de l'emprunteur est un des attributs de la pratique empirique du petit crédit, le financement par des fonds étrangers est au contraire la caractéristique d'un degré d'organisation supérieur.

Le financement par l'accès direct au marché monétaire.

Toute banque pratiquant ou non le crédit à la consommation possède nécessairement des fonds étrangers provenant de dépôts ou de la caisse d'épargne. Si au contraire les établissements de petit crédit désirent attirer directement les fonds qui leur sont nécessaires du marché monétaire, ils se trouvent dans l'obligation d'exercer certaines activités propres par définition aux

banques et d'organiser des services de caisse d'épargne ou de dépôts, entreprise qui présente des difficultés insurmontables en raison des garanties insuffisantes offertes aux épargnants. Aussi les établissements de petit crédit, peu connus du public qui est méfiant lorsqu'il s'agit de placer son épargne, grossissent par une large et coûteuse campagne de publicité les avantages qu'ils sont en mesure d'accorder, et offrent pour attirer les épargnants des taux d'intérêt supérieurs aux taux usuels du marché ¹.

Le financement par le moyen du réescompte.

Le recours au marché monétaire pour le financement du petit crédit demeure en principe une possibilité exclusive des banques, et les établissements de petit crédit comme les sociétés de vente à tempérament se trouvent réduits à s'adresser à celles-ci pour obtenir les fonds étrangers qui leur sont nécessaires. Ce mode de financement s'opère au moyen du réescompte par les banques, des effets de change tirés par les prêteurs sur les emprunteurs, procédé qui est répandu tant en Suisse qu'à l'étranger. Une enquête faite à ce propos par le National Bureau of Economic Research relève qu'en 1937, 29,3% des fonds des compagnies américaines de petit crédit correspondaient à des dettes à court terme auprès des banques. En ce qui concerne les sociétés de vente à tempérament, le chiffre atteint d'après la même source 53,8% ².

En Suisse, des statistiques à ce sujet font défaut ; cependant des renseignements puisés à des sources compétentes nous permettent d'affirmer que les engagements bancaires à court terme des établissements de petit crédit de notre pays sont proportionnellement encore plus élevés qu'aux Etats-Unis.

¹ Parmi les banques de petit crédit en Suisse, seule la Banque Procrédit S.A. a réussi à attirer directement du public d'importants fonds étrangers. Sur son bilan arrêté au 31 décembre 1953 figurent des carnets de dépôts pour un montant de 7,1 millions, et des bons de caisse pour 1,6 million de francs, ceci pour un total du bilan de 12,8 millions, en chiffres ronds.

² CHAPMAN, J. M., *Commercial banks and consumer instalment credit*, Camden (N.J.), 1940, p. 194.

Il résulte de cette impérieuse nécessité de fonds que les établissements de petit crédit se mettent dans une situation dépendante des banques qui ne peuvent leur accorder des taux d'escompte inférieurs à 5 %, ce qui renchérit, comme nous allons le voir plus loin d'une manière plus analytique, le prix du crédit à la consommation ¹.

*b) Le rôle du capital propre et des fonds étrangers
dans le financement du petit crédit*

Le petit crédit accuse dans les pays où sa pratique est en usage des taux d'intérêt sensiblement variés. Aux Etats-Unis, la gamme de taux d'intérêt offerts par les banques et les établissements spécialisés pour des opérations apparemment identiques a inquiété l'opinion publique. Les banques de ce pays travaillent à des taux variant entre 9 et 14 %, tandis que les établissements spécialisés dans la pratique du petit crédit sont autorisés par la loi à appliquer un taux d'intérêt pouvant

¹ Précisons qu'il serait facile aux banques de couper les crédits aux établissements connus pour leurs pratiques usuraires, afin de les obliger à modifier leur politique. Dans cette intention, l'Association suisse des Banquiers adressa aux directeurs des banques affiliées le 17 décembre 1946 les recommandations suivantes :

« Etant donné que les petits crédits accordés sur une base réelle répondent à une nécessité économique et que la masse de la population éprouve un besoin pressant et souvent légitime de recourir à de petits crédits, sans que des garanties bancaires puissent être offertes dans tous les cas, nous vous prions d'accorder une plus grande attention au domaine du petit crédit.

» En vue de combattre les établissements de petit crédit nuisibles à notre économie, nous prions instamment nos membres de ne concéder dorénavant des crédits destinés à financer de tels établissements qu'à condition que ceux-ci mènent leurs affaires d'une manière tout à fait sérieuse, et n'accordent à leur tour que de petits crédits répondant à des besoins légitimes. Pour ce faire, les banques ne doivent financer, par l'octroi de crédits, que les établissements qui s'en tiennent aux conditions suivantes : l'établissement demandant un crédit ne doit pas exiger de ses clients des intérêts dépassant, tous frais et débours inclus, le taux fixé par la loi zurichoise sur le petit crédit (18 %). Les organes de révision de la Commission fédérale des Banques doivent attester dans leurs rapports de révision annuels, après vérification, que l'établissement en question s'en tient strictement à ce taux maximum... »

atteindre un plafond de 42% l'an. De vifs reproches ont été adressés à la plupart de ces établissements pour avoir pratiqué le maximum du taux autorisé par la loi.

Ce taux qui peut paraître exorbitant par rapport au taux appliqué par les banques ne reflète pourtant pas uniquement un désir d'exploitation du besoin de crédit ou une organisation irrationnelle de ces établissements. Le plus souvent, il est le résultat de leur structure financière défavorable. Leur faiblesse dans ce domaine se traduit dans leurs bilans, dont l'étude à première vue révèle qu'ils travaillent avec des fonds étrangers inférieurs à ceux des banques. Plus l'établissement est financièrement faible, plus l'écart entre fonds propres et fonds étrangers se trouve réduit. Un établissement de peu d'importance ne trouve de crédit ni auprès du public ni auprès des banques et il est réduit de ce fait à appuyer son activité uniquement sur son capital propre. Une telle exploitation exige un rendement élevé pour constituer en quelque sorte un fonds de garantie contre les risques particuliers qui lui sont propres. Dans les conditions présentes du marché des capitaux en Suisse, cette entreprise devrait normalement réaliser un bénéfice de 10% environ. Comme elle ne possède que des capitaux propres, la marge bénéficiaire de 10% viendrait s'ajouter au prix de revient des crédits accordés. En plus une part de 4% environ serait comptée selon nous pour la formation de réserves servant à consolider l'assise financière de l'entreprise. On obtient ainsi une marge bénéficiaire de 14% et on aboutit à un taux d'intérêt qui est exorbitant sans pouvoir être toutefois qualifié — au moins au sens moral du terme — de taux usuraire.

A l'entreprise financièrement faible, nous opposerons la banque pour comparer les effets sur le taux d'intérêt du petit crédit de deux structures financières différentes. Il est connu que les banques travaillent avec des fonds étrangers en moyenne 10 à 20 fois supérieurs à leurs fonds propres, ce qui leur permet, si elles désirent réaliser un dividende de 8% par exemple, de majorer chaque crédit accordé d'une marge bénéficiaire de $\frac{1}{2}$ à 1% seulement. Les banques ont donc là par rapport aux éta-

blissements de petit crédit une faculté qui leur assure une situation privilégiée dans le domaine du crédit à la consommation. En Suisse, les banques travaillent en moyenne avec des fonds étrangers dix fois supérieurs à leurs fonds propres, alors que dans les établissements de petit crédit, le rapport est de 1 à 3. Aux Etats-Unis, ce rapport varie de 1 : 9 à 1 : 20 dans les banques commerciales, alors que les Morris Banks n'annoncent qu'un rapport de 1 : 4 et que les compagnies de petit crédit ont des proportions encore plus défavorables. Nombreux sont les établissements qui travaillent encore dans ce pays exclusivement avec leur capital social ¹.

En 1931, le professeur C. O. Fisher attribuait la différence de niveau du taux pratiqué par les divers prêteurs au rapport existant entre les fonds propres et les fonds étrangers, appelé par les économistes américains « pyramide financière » ². Il suffit en réalité de mesurer le degré de la « pyramide financière » pour pouvoir estimer le taux des prêteurs.

En conclusion, un élément qui affecte profondément la composition du taux d'intérêt du petit crédit est le rapport entre fonds propres et fonds étrangers du prêteur. Son importance se manifeste dès qu'un taux d'intérêt maximum devient obligatoire, ce qui contraint bon nombre de prêteurs à cesser toute activité. On se souviendra à ce sujet des prêteurs travaillant uniquement avec leurs fonds propres et qui se trouvèrent dans l'obligation de quitter le canton de Zurich après l'introduction d'une loi fixant un taux d'intérêt maximum.

Actuellement, en Suisse, nombreux sont les prêteurs qui ont trouvé un accès au crédit bancaire, ce qui leur permet d'augmenter, bien qu'à des conditions relativement coûteuses, leurs fonds par un apport de capitaux étrangers. Il faut reconnaître que ces établissements ont su mettre à profit les années de prospérité qui suivirent la seconde guerre mondiale pour consolider leur situation financière.

¹ NEIFELD, M. R., *What consumer credit is*.

² PERSONS, W. S., *The small loan business* (*American Economic Review*, mars 1931).

II. L'ATTITUDE DU BANQUIER EN FACE DU PETIT CRÉDIT

Si la pratique du crédit en général est une opération bancaire par excellence, celle du petit crédit, prétend-on dans certains milieux, ne peut faire partie des activités normales d'une banque. En Suisse, même les banquiers qui se sont prononcés en faveur de la pratique du petit crédit ne la considèrent que comme une activité « en marge » des affaires courantes ¹.

La lettre adressée par l'Association des Etablissements suisses de Crédit personnel au Grand Conseil de Berne en octobre 1951, révèle à quel point les prêteurs de petit crédit se sentent sûrs de leur monopole et combien d'espoirs ils fondent pour la prospérité de leurs entreprises sur la politique conservatrice des banques suisses ².

On peut sans réserves attribuer l'état défavorable du marché du petit crédit en Suisse à l'attitude des banques dont le manque de compréhension est la cause initiale de la survivance de l'usure. Leur méfiance envers le crédit à la consommation en général risque à la longue de porter atteinte à leurs propres intérêts. En abandonnant ce champ d'activité aux établissements de petit crédit et aux sociétés de vente à tempérament, elles se trouveront finalement éliminées d'un secteur où tend à se développer une forme nouvelle du crédit.

¹ Voir FISCHBACHER, J., *Randgebiete des Bankgeschäfts* (*Vita Publica*, n° 2, 1948).

² « C'est une grande erreur de croire que les banques suisses et les banques locales soient disposées à satisfaire le besoin légitime de petit crédit et qu'elles en soient capables. Si elles le font c'est à contrecœur et avec toutes les réserves. Si de petits crédits sont occasionnellement accordés, c'est principalement pour des motifs politiques. Ce fait à lui seul suffit à prouver l'utilité économique des instituts de petit crédit. » (Traduction.)

Les entreprises, commerciales ou autres, se créent pour répondre à des besoins sociaux. Si celles qui existent déjà se contentent de leurs fonctions traditionnelles et négligent de satisfaire des besoins nouveaux, d'autres apparaîtront pour combler le vide dans un domaine où les entreprises existantes auraient pu suffire. Ceci est l'évidence même, et il serait aisé d'appuyer cette thèse par des exemples tirés de multiples secteurs économiques. Aux Etats-Unis, le crédit à la consommation a pris son essor dans les trente premières années de ce siècle, c'est-à-dire à un moment où il était à peu près inconnu en Suisse. A cette époque, des problèmes se sont posés aux banques américaines avec la même acuité — compte tenu du caractère de ce pays — qu'ils se posent actuellement en Suisse. Le professeur Phelps ¹ nous rapporte que l'industrie automobile qui, au début du siècle, avait révolutionné l'économie américaine, n'était pas en mesure d'écouler sa production sans le concours des banques. Ces dernières étant alors opposées au financement de la consommation, la jeune industrie automobile a dû se créer, par sa propre initiative, des instituts appropriés. De cette manière, de puissantes sociétés de financement sont nées, qui ont su consolider leur position avant que les banques ne se soient mises — à partir de 1930 environ — à reconquérir le terrain perdu. L'auteur fait remarquer que malgré les efforts entrepris, les banques n'ont pas pu reprendre entièrement la place qui devrait leur revenir dans le domaine du crédit à la consommation.

L'enquête faite en 1946 par l'American Bankers Association permet de conclure que les banquiers américains se sont, par la suite, empressés de se débarrasser des préjugés qu'ils avaient sur le crédit à la consommation ². Sur les quelque 15.000 banques dénombrées cette année-là aux Etats-Unis, 12.000 pratiquaient activement le petit crédit, tandis que 10.500 d'entre elles possédaient déjà des départements de petit crédit spécialisés.

¹ PHELPS, C. W., *The role of the sales finance companies in the American Economy*, Baltimore, 1952.

² *The New York Times*, 22 février 1946, p. 22.

1. Objections tirées de principes économiques et moraux

Pour justifier leur refus de pratiquer le petit crédit, il arrive que les banquiers invoquent des principes avancés par des économistes de l'époque de la révolution industrielle. On sait en effet que les adeptes de l'école libérale préconisaient le crédit à la production au détriment du crédit à la consommation, parce que le premier favorise l'accroissement des richesses. La théorie moderne a abandonné depuis longtemps cette distinction beaucoup trop absolue pour reconnaître le rôle joué par le crédit à la consommation.

Sur le plan de la morale et de l'hygiène sociale, des reproches plus graves sont souvent adressés à la pratique du crédit à la consommation accusée de favoriser la prodigalité, le goût du luxe et de nuire à l'esprit d'épargne. L'invitation à contracter une dette implique incontestablement une responsabilité morale et l'hésitation d'une banque consciente de ses devoirs est parfaitement compréhensible vis-à-vis de la pratique du petit crédit. Le vieil adage qui veut que l'épargne précède la dépense conserve de nos jours encore sa valeur. L'achat au comptant doit dans la mesure du possible demeurer la règle et le recours au crédit à la consommation ne pourra être justifié que dans la mesure où celui-ci sera appelé à remédier à des événements imprévisibles survenus dans une famille. Pratiqué dans ces conditions, le petit crédit n'est pas en contradiction avec des traditions suisses longuement éprouvées qui font du concept de l'épargne une entité morale. Il est par conséquent erroné de rejeter le petit crédit pour des raisons d'ordre éthique.

Küng, banquier suisse, connaisseur des problèmes du petit crédit, est de cette opinion et s'élève contre ceux qui s'opposent au financement de la consommation pour des raisons de principe ¹.

¹ KÜNG, H., *Gedanken zum Kleinkreditproblem*, p. 4 :

« Das ist bekanntlich das einfachste Mittel, um einer an sich nicht sehr bequemen und uninteressanten Sache ohne grosse Umtriebe aus dem Wege zu gehen. Man könnte sich auch kurzerhand hinter die

Pour de multiples raisons matérielles et psychologiques nous ne pouvons pas suivre certains auteurs américains dans la conception qu'ils se font du crédit à la consommation en général et du petit crédit en particulier. Comme exemple typique d'une pratique de petit crédit inapplicable en Suisse nous citerons Evan Clark ¹, économiste américain qui recommande de n'acheter à crédit que ce qu'on pourrait acheter au comptant. Il considère d'autre part que le crédit à la consommation est à recommander en tant que moyen de paiement commode. Conçu de cette manière, le crédit à la consommation est dépouillé de sa valeur sociale et ne peut servir qu'aux classes à revenus élevés.

2. Objections tirées des principes de l'économie bancaire

a) *Le problème des risques et des pertes*

Les garanties qui couvrent un crédit sont en principe des valeurs négociables. En revanche, celles qui couvrent les opérations de petit crédit étant rarement réalisables, la banque se trouve en face d'une situation nouvelle qui lui inspire une certaine méfiance, en apparence justifiée.

Les critères permettant à une banque de déterminer la capacité de crédit d'un individu sont par ordre d'importance : la fortune de l'emprunteur, son revenu et son caractère. Le premier facteur étant généralement inexistant en matière de

beliebte Formel der « prinzipiellen » Ablehnung solcher Kredite verschanzten oder einwenden, dass der kleine Mann das nicht verstehe und die Risiken nicht zu beurteilen vermöge. Aber damit ist den Hilfesuchenden nicht geholfen, und wir treiben höchstens auch die guten Elemente jenen skrupellosen Darlehensvermittlern in die Hände, die die Notlage dieser armen Leute oft in schändlicher Art und Weise missbrauchen. Allein aus diesem Grunde ist es deshalb schon notwendig, dass wir nicht oberflächlich oder rücksichtslos diese Frage übergehen, sondern allen Ernstes Mittel und Wege prüfen, die geeignet sind, solche Hilfebedürftigen den Klauen der Wucherer zu entreissen und an jene Stellen zu weisen, wo sie das Geld zu anständigen Konditionen auftreiben können. »

¹ CLARK, E., *Financing the Consumer*, New York, 1930.

petit crédit, il ne reste comme éléments de garantie que les deux autres, le facteur caractère étant prépondérant. Il suffirait, pour apprécier la valeur des garanties en usage dans la pratique du petit crédit, d'avoir recours à des données statistiques qui expriment la proportion entre les crédits accordés et les pertes subies par les prêteurs.

Les milieux intéressés en matière de petit crédit tant en Europe qu'aux Etats-Unis s'accordent à reconnaître que les pertes résultant de cette forme de crédit ne dépassent que rarement 1% des crédits accordés. En Suisse, le taux des pertes annoncé par la plupart des établissements appliquant une politique de crédit raisonnablement prudente, varie autour d'un demi pour cent. Le plus grand établissement suisse de financement de la consommation l'Ako Bank AG. organisé d'après le système Dufayel¹, annonce après vingt ans d'activité un taux de perte moyen de 0,35% des crédits consentis². Un taux de perte aussi minime peut être toléré sans risque et n'est guère supérieur à celui provenant des crédits industriels et commerciaux.

Contrairement à ces derniers où les pertes sont essentiellement irrégulières, dans le domaine qui nous occupe elles ont un caractère prononcé de régularité. D'une année à l'autre, les banques pratiquant le petit crédit peuvent compter avec certitude sur un pourcentage de pertes peu variable. Ce phénomène est l'effet de l'extrême répartition des risques que comporte l'octroi de crédit par petits montants. Dans le crédit commercial et industriel, les risques étant beaucoup moins répartis, l'effet égalisateur, fonction de la loi du grand nombre, se manifeste plus faiblement, ce qui explique que le taux des pertes est ici variable, alors qu'il est constant en petit crédit. Par voie de conséquence, les pertes résultant d'opérations de crédit commercial et industriel ont toujours un caractère de surprise, voire de catastrophe ; en matière de petit crédit, elles

¹ YUNG, P., *La vente à tempérament en France*, Paris, 1933, p. 11.

² *Neue Zürcher Zeitung*, 15 novembre 1954.

sont une donnée presque immuable, pouvant être prévue et budgétée à l'avance ¹.

L'extraordinaire invulnérabilité du petit crédit aux crises économiques est un autre phénomène sur le plan de l'économie bancaire qui mérite d'être relevé. Deuble ² constate que dans les banques commerciales américaines, l'augmentation des pertes durant la dernière crise a été bien moindre dans les départements de petit crédit que dans les départements commerciaux. La moyenne des pertes enregistrées par les banques commerciales en matière de petit crédit avant la crise a été inférieure à 0,5 %. Durant la dépression en 1933, ces pertes ont atteint environ 1 %. Seules les régions les plus éprouvées par les crises et les grèves accusent des taux allant jusqu'à 1 3/8 %.

Le « Morris Plan », qui fait loi en matière de crédit à la consommation aux Etats-Unis, note que les pertes provenant du petit crédit n'influencent guère son activité, et qu'entre les bonnes et mauvaises années, 99,75 % en moyenne du capital

Pertes du département de petit crédit de la First National City Bank of New York durant les années de dépression ³

Année	Crédits accordés (en \$)	Partie perdue (en \$)	Rapport
1928	8.472.931	25.822	0.00305
1929	28.750.410	141.509	0.00492
1930	30.737.612	83.106	0.00270
1931	29.755.934	51.615	0.00173
1932	27.653.601	41.148	0.00149
1933	24.500.409	18.313	0.00075
1934	26 201 627	17.192	0.00066
1935	30.727.781	58.723	0.00191
1936	40.573.967	136.956	0.00338

¹ Voir STEFFAN, R., *Should a bank loan money ?*, p. 13 : « In making personal loans, the law of averages tells us that as surely as the sun rises, some of these loans will not be paid. »

² DEUBLE, W. R., *Kleinkreditbanken in den Vereinigten Staaten*, Berlin, 1934.

³ STEFFAN, R., ouvrage cité, p. 8.

prêté a pu être récupéré. Cette vaste organisation de crédit affirme d'autre part que grâce à cette répartition des risques, il lui a été facile de faire face à l'épreuve de la crise et de surmonter ses conséquences.

Des chiffres plus favorables encore nous sont donnés par la First National City Bank of New York dans une statistique où les pertes ne dépassent guère 0,5%.

L'effet de la dépression n'a été que légèrement plus sensible dans les établissements spécialisés. On sait qu'aux Etats-Unis, cette catégorie de prêteurs accepte normalement des risques assez élevés et, de ce fait, leurs pertes ont toujours été plus fortes que celles des départements de petit crédit des banques. Même avec un taux de pertes supérieur, ces établissements ont pu également surmonter la crise, qui s'est fait sentir en particulier parmi ceux des établissements qui s'adressent à une clientèle économiquement très faible.

Pertes des établissements de petit crédit aux U.S.A. durant les années de dépression ¹

Années	En % du total des crédits accordés	En % du chiffre d'affaires
1929	1,88	1,11
1930	2,11	1,24
1931	2,72	1,70
1932	4,47	2,98
1933	5,61	4,32
1934	4,62	3,08
1935	3,83	2,41
1936	3,00	1,67
1937	2,19	1,20

b) Le problème du taux d'intérêt

Nous touchons à un des aspects du problème du petit crédit qui provoque la réticence des banques. La pratique du petit

¹ NEIFELD, M. R., *Personal Finance comes of age*, New York, 1939, p. 179.

crédit, par la multitude d'opérations qu'elle implique, est une activité coûteuse ; le montant unitaire du crédit, par contre, étant réduit, il est évident que les intérêts doivent être fixés relativement haut.

Le taux d'intérêt pour petits crédits devra non seulement permettre à la banque de couvrir ses propres dépenses, mais lui assurer un bénéfice équitable. Dans les conditions actuelles du marché monétaire en Suisse, le taux d'intérêt du petit crédit bancaire devrait être fixé entre 9-14 % par année. Toute banque cependant qui pratiquerait un taux d'intérêt de cette importance risque de se heurter à l'incompréhension du public ignorant les exigences du petit crédit, et de s'exposer à de sévères critiques. Il semble qu'on s'enferme ici dans un cercle vicieux : d'une part un besoin accru de crédit de la part du public et d'autre part une résistance de ce même public à un taux d'intérêt qui en réalité n'a rien d'usuraire.

Bien que l'attitude des banques craignant, pour leur réputation, d'appliquer un taux qui échappe à la compréhension du public puisse s'expliquer, il n'en demeure pas moins vrai qu'elle ne contribue pas à résoudre le problème.

Les besoins de crédit à des fins de consommation et l'intérêt que présente, pour la banque, la pratique du petit crédit valent les risques que peut faire courir à sa réputation un taux d'intérêt élevé. Ces difficultés initiales, cependant, peuvent être passagères si des efforts sérieux sont entrepris pour informer le public et rendre compréhensible à ses yeux tant la nature du petit crédit que le taux d'intérêt pratiqué.

Les banques américaines qui pratiquent le crédit à la consommation font état de ces difficultés rencontrées au début, mais toutes s'accordent à dire que celles-ci ont été vite surmontées et qu'en définitive la pratique du petit crédit leur a attiré de nombreuses sympathies dans la masse des populations à revenus modestes. C'est grâce aux efforts en vue d'informer l'opinion publique que celle-ci s'est accoutumée au taux d'intérêt élevé du petit crédit et en a compris la nécessité. Des cours traitant des « finances personnelles » font partie des programmes des

enseignements secondaire et supérieur, et le problème du petit crédit y trouve la place qui lui revient.

Certaines banques suisses ont manifestement cherché un compromis pour vaincre ces difficultés et accordent occasionnellement des petits crédits à des taux d'intérêt ne couvrant même par leurs frais. Leur intention, tout en étant louable, n'apporte néanmoins aucune solution au problème du crédit à la consommation en Suisse. Il est étrange que cette solution ait pu être préconisée par deux directeurs de banque M. Fischbacher ¹, de la Banque cantonale zurichoise, et M. Küng ², de la Banque coopérative centrale, qui ont recommandé l'application des taux usuels au domaine du petit crédit.

L'importance de l'aspect social du crédit à la consommation a été mise en évidence dans de nombreux passages de ce travail, sans que son aspect économique soit pour autant négligé. Or, si des petits crédits étaient accordés à des taux bancaires usuels, il serait éventuellement possible que le problème social du crédit à la consommation fût, dans une infime proportion, résolu, mais il est évident que le problème économique resterait entier. Il est indispensable que les banques trouvent dans l'activité du petit crédit une juste rémunération, faute de quoi cette activité a peu de chances de dépasser le stade des tentatives isolées, entachées de dilettantisme, telles que nous en connaissons à l'heure actuelle dans notre pays.

Les banques sont, de par leur nature, avant tout des entreprises commerciales fondées sur le principe du gain. Il est par conséquent peu probable qu'il s'en trouve parmi elles qui accepteraient de pratiquer uniquement dans un but de politique sociale le crédit à la consommation sur une large échelle.

¹ FISCHBACHER, J., ouvrage cité.

² KÜNG, H., ouvrage cité, p. 23.

III. LES RISQUES ET LES GARANTIES DU PETIT CRÉDIT

1. Les risques de l'octroi du petit crédit

a) *Le risque moral*

Parmi les risques du petit crédit, il importe de citer en premier lieu le risque moral. Le risque moral c'est l'éventualité de voir un emprunteur faillir à ses engagements sans raisons impérieuses. Etant donné que les garanties juridiques qui couvrent d'ordinaire le petit crédit ont une valeur plutôt formelle que réelle, le prêteur dépend en grande partie du caractère de l'emprunteur et rencontre parfois de graves difficultés si celui-ci cherche volontairement à se dérober à son obligation de rembourser le crédit aux termes prévus. Même si l'emprunteur de mauvaise foi arrive rarement à dégager sa responsabilité juridique vis-à-vis du prêteur, il peut avoir la possibilité, faute de biens saisissables, de retarder à l'infini le paiement de sa dette.

Les cas les plus graves parmi les risques moraux sont la tromperie, le faux en signature et l'escroquerie, appelés en terme général risques délictueux. Ces délits qui, il faut le reconnaître, sont plutôt rares, se traduisent inévitablement par des pertes s'ils ne sont pas découverts très rapidement.

Dans de nombreux cas où l'emprunteur manque à ses engagements, il ne s'agit pas de sa part d'une intention répréhensible mais d'une lassitude devant l'effort que nécessite le remboursement mensuel de la dette. L'étude d'un grand nombre de dossiers de crédit nous a convaincu que la faiblesse de caractère de la part des emprunteurs plutôt que leur mauvaise foi est la cause directe de leur défaillance. Cette étude nous a amené à faire des observations intéressantes concernant l'étendue du risque moral selon les catégories professionnelles des emprunteurs. S'il est moins élevé dans le groupe des fonctionnaires que dans

celui des professions libérales, il est faible dans les professions avec contrat de travail permanent, et élevé chez les travailleurs saisonniers avec engagement temporaire. Les expériences des prêteurs qui consentent des crédits au personnel des entreprises publiques, aux employés des banques, à ceux des compagnies d'assurance et au personnel du commerce privé ont donné des résultats concluants. En revanche, le risque moral est généralement estimé élevé parmi toutes les catégories d'artistes, le personnel saisonnier du bâtiment, les ouvriers et employés du transport automobile et des branches affiliées telles que garagistes et mécaniciens.

On remarque encore que plus le client est âgé, plus le risque moral diminue. On admet également que ce même risque est plus étendu chez les hommes que chez les femmes.

De nombreux dossiers de petits crédits accordés en Suisse, nous n'avons retiré que les cas les plus spectaculaires et les plus évidents, mais ils offrent également tant du point de vue sociologique que du point de vue économique, de nombreux et précieux renseignements qui méritent un examen plus approfondi. Nous avons été d'autre part agréablement surpris de constater que les résultats de notre enquête auprès de différentes banques de la Suisse alémanique se rapprochent assez sensiblement de l'enquête faite aux Etats-Unis par le National Bureau of Economic Research ¹.

b) *Le risque économique*

Le risque économique a pour cause le déséquilibre du budget de l'emprunteur. Ces risques, bien que tout aussi nombreux que ceux passés en revue précédemment, ont néanmoins des conséquences moins graves pour le prêteur. En dehors de motifs imprévus, on peut attribuer la majorité des crédits en souffrance pour cause de risque économique à une irrégularité des revenus de l'emprunteur, irrégularité provenant principalement du chô-

¹ CHAPMAN, J. M., *Commercial banks and consumer instalment credit*, Camden (N.J.), 1940, p. 10.

mage total ou saisonnier. Une perte totale et définitive de la somme prêtée ne peut intervenir que par la suite d'un accident grave de l'emprunteur, mais surtout en cas de décès.

La meilleure garantie contre le risque économique réside dans la stabilité de l'emploi qui permet la coïncidence du remboursement mensuel de la dette avec le paiement du salaire de l'emprunteur. Cette régularité du revenu est une garantie beaucoup plus sûre contre le risque économique qu'un revenu élevé mais instable. Les banques de petit crédit, qui ont observé que le montant nominal d'un revenu, même s'il dépasse la moyenne, n'est pas un facteur suffisant pour permettre à lui seul le remboursement régulier de la dette, accordent des crédits plus facilement à des fonctionnaires qu'à des gens de professions libérales.

2. Les garanties du petit crédit

a) Les garanties morales et économiques

Pour les différencier des risques objectifs que nous avons qualifiés de moraux, nous appellerons les risques provenant de raisons étrangères à la volonté de l'emprunteur, risques économiques. Les risques économiques déjà définis plus haut se traduisent par l'impossibilité dans laquelle se trouve placé l'emprunteur malgré toute sa bonne volonté, de respecter ses engagements.

Par garanties morales et économiques, nous entendons les garanties qui mettent les banques à l'abri d'une défaillance éventuelle du client, due à sa mauvaise foi ou à son insolvabilité. Si les garanties morales sont constituées avant tout par les qualités de caractère du preneur de crédit, les garanties économiques touchent principalement à la stabilité de son emploi et à un revenu assuré.

Les garanties morales, de concert avec les garanties économiques, déterminent la capacité de crédit, aussi est-il utile d'analyser leur caractère propre et d'étudier pour calculer leur valeur les éléments variables qui les composent.

Le National Bureau of Economic Research a procédé à une excellente analyse de la nature des facteurs qui déterminent la capacité de crédit en se basant sur un matériel statistique très riche qui reflète les expériences et les opérations de petit crédit d'un grand nombre de banques américaines¹. Cette institution s'est servi dans son étude de la méthode statistique dite « échantillonnage ». En analysant un grand nombre de crédits à la lumière des facteurs en cause, elle a abouti à des résultats permettant de mettre en relief certaines données constantes. Afin de vérifier les résultats obtenus en Amérique par rapport et en relation avec les conditions du marché européen et du marché suisse en particulier, nous nous sommes livrés à une enquête semblable dans une banque zurichoise portant sur un nombre de cas plus restreint. Nos conclusions, bien que moins absolues en raison du nombre relativement plus réduit des cas étudiés, ont pleinement confirmé le « trend » exprimé par les statistiques américaines.

*Répercussions du facteur « âge » sur la capacité de crédit
dans les départements de petit crédit des banques commerciales
aux Etats-Unis²*

Age	Bons crédits	Mauvais crédits	Indice	Indice (Morris Banks) ³
	%	%		
21-25	12,4	14,2	1,15	1,42
26-30	19,8	20,2	1,02	1,26
31-35	17,1	20,8	1,22	1,18
36-40	15,3	18,1	1,18	1,25
41-45	13,2	11,8	0,89	0,95
46-50	9,6	7,9	0,82	0,77
plus de 50	12,6	7,0	0,58	0,43
	<u>100</u>	<u>100</u>		
	1267	1250	cas étudiés	

¹ SAULNIER, R. J., *Industrial banking companies and their credit practices*, Camden (N.J.), 1940.

² CHAPMAN, J. M., ouvrage cité, p. 120.

³ SAULNIER, R. J., ouvrage cité, p. 125.

Facteurs en rapport avec la personne de l'emprunteur.

L'âge du client.

Ainsi que cela a déjà été noté, le risque moral est plus grand parmi les jeunes emprunteurs. Par contre, le risque économique agit en sens inverse et augmente sensiblement à partir de l'âge de 50 ans environ en raison de la diminution des forces et de la mortalité. Cependant le pourcentage des crédits compromis diminue dans la catégorie des emprunteurs âgés.

Dans le tableau ci-avant, un indice égal à 1 exprime un rapport d'égalité entre bons et mauvais crédits. Un indice au-dessous de 1 exprime une majorité de bons crédits et en dessus, une majorité de mauvais crédits. Pour comparer les résultats obtenus dans ce domaine de deux sources différentes, nous avons juxtaposé l'indice du rapport de bons et mauvais crédits de deux groupes de banques. Le degré de corrélation de ces deux séries d'indices est frappant et permet de conclure que la diminution des risques par rapport à l'âge obéit à une cause constante.

Sexe et état civil.

Un autre facteur pouvant influencer la garantie d'un crédit est le sexe de l'emprunteur. A ce sujet, il ressort également des recherches que nous avons entreprises sur le marché du petit crédit à Zurich que le rapport entre bons et mauvais crédits est à l'avantage du sexe féminin dans une proportion environ de 3 pour les femmes et 1 pour les hommes. On se doit cependant de reconnaître que ce rapport défavorable à l'homme ne provient pas uniquement du facteur sexe. Dans certaines catégories de profession où les femmes sont nombreuses, les banques ont fait des expériences favorables et ce critère de la profession, qui est secondaire, vient renforcer l'opinion que les femmes en général s'acquittent de leurs obligations avec plus de régularité.

Il n'est pas aisé de se prononcer sur les incidences de l'état civil sur la capacité de crédit. Bien que les données statistiques semblent pencher en faveur des personnes mariées, ce résultat

n'est sans doute pas dû entièrement à l'état civil même des emprunteurs, mais plutôt à l'âge qui, dans le groupe des personnes mariées, dépasse l'âge moyen. Par contre, il a été constaté que, parmi les cas étudiés, les personnes ayant des charges de famille ont le souci, même si elles ne disposent pas de moyens aussi importants que les personnes sans charges de famille, de respecter leurs engagements, phénomène dû à des raisons d'ordre de psychologie familiale.

Durée de résidence de l'emprunteur.

La stabilité de résidence de l'emprunteur pourrait être à certains égards un des critères permettant de juger à la fois de sa stabilité de caractère et de sa stabilité professionnelle. Parmi les emprunteurs peu enclins aux changements fréquents de résidence, le risque moral est plus faible que parmi ceux qui prennent goût à ces changements. Pour illustrer ce nouveau facteur, nous aurons à nouveau recours à l'enquête du National Bureau of Economic Research aux Etats-Unis.

Répercussions du facteur « durée de résidence » sur la capacité de crédit dans les départements de petit crédit des banques commerciales aux Etats-Unis ¹

Durée de résidence à Années	Bons crédits	Mauvais crédits	Indice	Indice (Morris Banks) ²
	%	%		
0-1	13,5	21,6	1,60	
1-2	14,5	18,8	1,30	3,07
2-3	13,7	16	1,17	1,56
3-6	21,1	20,2	0,96	1,35
6-10	10,1	7,2	0,71	1,40
10 et plus	27,1	16,2	0,60	0,66
	<u>100</u>	<u>100</u>		

¹ CHAPMAN, J. M., ouvrage cité, p. 122.

² SAULNIER, R. J., ouvrage cité, p. 129.

Facteurs en rapport avec la situation économique et professionnelle de l'emprunteur.

La profession et la branche économique du client.

La profession est un signe pouvant témoigner dans une certaine mesure, et avec toutes les réserves qui s'imposent d'office, de l'intelligence, de l'énergie et de l'endurance de l'emprunteur et peut-être même de certaines de ses qualités morales. En conséquence, la catégorie professionnelle de l'emprunteur peut constituer à elle seule, dans certains cas, un solide critère pour

Incidence du facteur « profession » sur la capacité de crédit dans les départements de petit crédit des banques commerciales aux Etats-Unis ¹

Professions	Bons crédits	Mauvais crédits	Indice
	%	%	
Professeurs, médecins, techniciens, juristes	8,0	3,6	0,45
Artistes et professions indépendantes	3,2	2,9	0,91
Sténodactylos, employés de bureau, comptables	24,2	10,6	0,44
Vendeurs commerce de détail	4,0	3,7	0,93
Concierges, garçons, livreurs	8,0	8,6	1,08
Commis voyageurs et représentants commerciaux	6,6	11,6	1,70
Agents de police, pompiers	2,4	2,0	0,83
Commerçants (détail)	2,6	2,5	0,96
Petits entrepreneurs	10,4	10,7	1,03
Gérants et hauts fonctionnaires . . .	8,0	10,2	1,28
Ouvriers qualifiés	8,7	11,5	1,32
Chauffeurs	2,4	3,6	1,30
Ouvriers non qualifiés	5,8	11,1	1,92
Personnel domestique	2,7	3,6	1,33
Divers	3,0	4,2	1,40
	100	100	

¹ CHAPMAN, J. M., ouvrage cité, p. 124.

déterminer l'existence de risques à l'octroi d'un crédit ou leur étendue. Le tableau ci-avant est à ce sujet assez éloquent par lui-même pour ne pas avoir besoin d'être commenté.

Durée d'engagement.

La durée pendant laquelle un emprunteur exerce sa profession dans une même place constitue une des garanties les plus sûres pour l'octroi d'un petit crédit. Non seulement ce facteur témoigne d'une certaine intégrité morale de l'emprunteur, mais il est un signe suffisamment sûr que celui-ci sera matériellement en mesure de remplir ses engagements et de rembourser sa dette à l'échéance convenue.

Incidence du facteur « durée d'engagement » sur la capacité de crédit dans les départements de petit crédit des banques commerciales aux Etats-Unis ¹

Nombre d'années de service à une même place	Bons crédits	Mauvais crédits	Indice
	%	%	
0-1	5,7	13,0	2,28 ²
1-2	7,4	11,1	1,50
2-3	9,5	12,4	1,31
3-6	18,5	24,4	1,32
6-10	19,3	15,7	0,81
10 et plus	39,6	23,4	0,59
	<u>100</u>	<u>100</u>	

Echelle des revenus.

Ce facteur peut paraître décisif dans la détermination des risques encourus par le prêteur. En fait, il a peu de valeur en tant que critère. Il est faux de prétendre que plus les revenus sont élevés, moins il y a de risques. A ce sujet, les conclusions tirées d'expériences faites aux Etats-Unis coïncident avec les

¹ CHAPMAN, J. M., ouvrage cité, p. 126.

² Le « trend » de cette série se trouve accentué par le facteur âge du client.

constatations qui ont été faites par les banques en Suisse. Dans la classe des fonctionnaires, ceux qui possèdent des salaires supérieurs à la moyenne ne sont pas des débiteurs plus sûrs que ceux qui ont des salaires en dessous de celle-ci. Cependant, dans la première catégorie, une certaine classe de hauts fonctionnaires offre de solides garanties tant par leur rang qui sous-entend un standard de respectabilité élevé que par leurs moyens financiers. Il est encourageant à maints égards de constater dans la classe à revenus faibles que celle-ci, sans pouvoir disposer de garanties concrètes, possède néanmoins un sens de l'honneur qui se traduit dans le domaine du crédit par des résultats qui témoignent en faveur de cette classe. Il faut cependant souligner que les expériences faites à ce sujet proviennent d'un certain nombre de cas qui ont été sévèrement sélectionnés par les banques. Il faut en conséquence se garder de tirer des conclusions absolues d'une seule catégorie d'indices.

Facteurs en rapport avec les conditions de crédit et son utilisation.

Le montant du crédit et sa durée.

Le montant du crédit accordé influence apparemment très peu l'indice des bons et des mauvais crédits. On est cependant porté à penser que les crédits de montants élevés (3000-5000 francs) sont plus régulièrement remboursés que les crédits de sommes inférieures. Il est probable que cette constatation provient du fait que les banques se montrent plus sévères pour consentir un crédit élevé qu'un autre.

En revanche, la durée de crédit a dans plusieurs cas de réelles répercussions sur la manière dont l'emprunteur s'acquitte de ses obligations, en raison surtout du faible montant des mensualités pour le remboursement d'un crédit de longue échéance.

L'utilisation du crédit.

Un des plus sûrs critères de la solidité d'un crédit est l'usage auquel l'emprunteur destine l'argent qui lui est prêté. Le tableau ci-après montre avec éloquence le rapport qui existe entre l'usage qui en est fait et le paiement de la dette.

*Incidence du facteur « usage du prêt » sur la capacité de crédit
dans les départements de petit crédit des banques commerciales
aux Etats-Unis ¹*

Utilisation	Bons crédits	Mauvais crédits	Indice
	%	%	
Impôts	3,5	1,1	0,31
Vacances	3,8	2,2	0,58
Besoins de ménage	11,7	7,0	0,60
Aide aux parents en difficultés	2,8	1,8	0,64
Achat d'automobiles	12,0	9,9	0,83
Buts divers	20,4	19,8	0,97
Service médical et dentaire	13,3	15,6	1,17
Crédits artisanaux	6,6	8,0	1,21
Vêtements	1,7	2,2	1,29
Remboursement de dettes	24,2	32,4	1,34
	100	100	

b) Les garanties juridiques du petit crédit

S'il est vrai que les problèmes à résoudre sont avant tout d'ordre social et économique, une nouvelle attitude des banques dans la politique du crédit contribuera dès lors à la pacification sociale. Le crédit d'individu à individu ayant été remplacé par le crédit anonyme, le sens originel du mot crédit (venant du latin « credere », croire, faire confiance) a-t-il presque complètement disparu pour faire place au crédit garanti par des valeurs réalisables ? Certes, la confiance est encore de nos jours un élément qui est pris en considération dans l'examen de la capacité de crédit d'un individu, mais elle constitue néanmoins un élément secondaire. La confiance en effet ne préside plus à la décision pour l'octroi d'un crédit, et des individus de moralité douteuse peuvent de nos jours en obtenir un, pour autant qu'ils soient en mesure d'offrir des garanties matérielles solides.

¹ CHAPMAN, J. M., ouvrage cité, p. 136.

Les crédits en « blanc » que les banques consentent sur une assez large échelle sont des crédits juridiquement non garantis, fondés sur une part de confiance et sur une part plus forte encore de solidité de la situation financière du débiteur.

Le petit crédit étant pour sa part un crédit essentiellement personnel, il repose avant tout sur la confiance, ses garanties juridiques ayant une valeur plus formelle que réelle. Il est compréhensible qu'une large pratique par les banques du crédit classique puisse retarder l'introduction d'une forme de crédit qui a ses attributs et sa technique propres et qui est une innovation dans le domaine des affaires bancaires. Même celles qui comprennent le besoin du crédit à la consommation et font un effort sincère pour le satisfaire par la voie du petit crédit ont de la peine à abandonner les anciens critères, ou plutôt les garanties juridiques propres aux autres formes de crédit.

Dans presque tous les cas où des garanties négociables peuvent être offertes pour l'obtention d'un petit crédit, celui-ci est socialement injustifié. Cette vérité est confirmée par l'affirmation contraire, c'est-à-dire que dans tous les cas où il y a besoin impératif de petit crédit, il y a en même temps absence totale chez l'emprunteur de garanties négociables.

La cession de salaire.

La capacité de travail, lorsqu'elle est la seule source de revenus de l'emprunteur, constitue faute d'autres garanties pour l'octroi d'un petit crédit la seule et dernière caution possible. Pour que celle-ci se matérialise et qu'elle prenne une valeur juridique, le prêteur qui a le souci de couvrir sa séance par le travail de l'emprunteur, peut l'exiger sous la forme d'une cession de salaire.

La nature juridique de la cession de salaire fait l'objet de sérieuses divergences au sein même du Tribunal fédéral qui avait admis pendant longtemps que le cédant doit posséder le droit de disposition sur la partie cédée de son salaire au moment même où elle devient exigible. Cette opinion était

partagée notamment par von Thur¹ et par Leemann².

Fromer³ adopte le point de vue opposé et soutient que par la cession, le cédant perd le droit de disposition de la partie cédée. A son avis, la créance au moment de son apparition appartient de plein droit au cessionnaire, autant qu'elle aurait appartenu au cédant s'il n'avait pas fait acte de cession. Le Tribunal fédéral, par son arrêt du 8 décembre 1939, a fini par se rallier à cette opinion à l'occasion du cas suivant : Une cession de salaire avait été signée pour une dette payable en mensualités de 10 francs. Le débiteur, qui avait d'autres dettes encore, fut poursuivi par ses créanciers qui essayèrent d'obtenir la saisie de son salaire. La question qui s'est alors posée fut de savoir si la partie saisissable du salaire devait être versée par priorité au cessionnaire ou à l'office des poursuites. Le Tribunal fédéral a tranché la question en statuant que si la cession de salaire est valable et antérieure à la saisie, alors celle-ci devient nulle, car la partie cédée du salaire n'appartient effectivement plus au débiteur. Cette idée fut par ailleurs reprise dans l'arrêt TF (1949 75, III 111).

Une cession de salaire antérieure à la saisie jouit donc d'un droit prioritaire, et si le salaire diminué du montant cédé touche au minimum d'existence, alors les autres créanciers doivent attendre que le cessionnaire soit entièrement couvert en capital et accessoires.

La cession de salaire étant d'autre part dans la législation suisse une forme de la cession de droits futurs, elle peut porter sur des droits résultant d'un contrat de travail déjà existant aussi bien que sur ceux d'un contrat de travail à venir. Bührle⁴,

¹ THUR, A. von und SIEGWART, A., *Allgemeiner Teil des Schweiz. Obligationenrechts*, II 797, N 73. Zürich, 1942-44.

² LEEMANN, H., *Schweiz. Zivilgesetzbuch; Sachenrecht*, 2. Abt., Art. 835/16. Bern, 1925.

³ FROMER, L., *Die Abtretung künftiger Forderungen* (*Zeitschrift für schweizerisches Recht*, N.F. 57, 273 ff.)

⁴ BÜHRLE, D., *Die Lohnzession im schweizerischen Recht*, Aarau, 1953. L'auteur semble considérer a priori la pratique du petit crédit comme une activité superflue et nuisible. Fort de cette thèse, il est logique qu'il souhaite la suppression de la cession de salaire comme garantie juridique

qui semble négliger l'aspect social du petit crédit, soutient la thèse contraire en ce qui concerne la cessibilité des droits résultant d'un contrat de travail futur. Faute de pouvoir interpréter le texte légal (CO 164) dans ce sens, l'auteur recommande aux juges de suppléer à ce qui est selon lui une lacune de droit. Une évolution de la juridiction dans un sens restrictif diminuerait singulièrement l'efficacité de la cession de salaire, car il suffirait à un emprunteur mal intentionné de changer le lieu de son travail pour se dérober à toute action immédiate de la part de son créancier.

L'article CO 164, rédigé d'une manière assez générale pour embrasser tous les cas possibles, prête nécessairement à des interprétations qui peuvent rendre la cession de salaire inefficace. En vertu de l'article en question, le créancier peut céder son droit à un tiers sans le consentement du débiteur, à moins que cette cession soit interdite par la loi, la convention ou la nature de l'affaire. S'il en est ainsi, et dans le cas où l'employeur et l'employé conviennent par le contrat de travail d'interdire toute cession de salaire, il se pose pour le créancier la question de savoir s'il peut, en se fondant sur sa bonne foi, faire valoir ses droits sur le salaire du débiteur. Becker¹ répond par la négative et soutient que le créancier ne peut se fonder sur sa bonne foi, mais devrait au préalable consulter le contrat d'engagement ou obtenir une attestation de l'employeur.

Les contrats de travail d'un certain nombre de grandes entreprises interdisent la cession de salaire. Si ces mesures devaient se généraliser, la pratique du petit crédit serait en majeure partie interdite aux prêteurs sous contrôle et aux banques, à moins que le législateur intervienne entre temps pour remédier à cette situation. L'interdiction de la cession de salaire enlève au personnel tout recours possible au petit crédit

du petit crédit. Dans tous les cas où le texte légal n'est pas suffisamment explicite, il tend à donner au principe de la cession de salaire un sens relatif afin de diminuer sa valeur comme garantie de petit crédit, lequel n'a à ses yeux qu'un aspect usuraire.

¹ BECKER, H., *Schweizerisches Zivilgesetzbuch; Obligationenrecht*. I. Abt., Art. 164, note 20, Bern, 1941.

bancaire et favorise l'activité des usuriers et des sociétés de vente à tempérament. L'intention des entreprises qui interdisent la cession de salaire est sans doute compréhensible, mais cette mesure, bien que prise dans l'intérêt du personnel, ne pourrait être complète que si ces entreprises organisaient elles-mêmes un service de petit crédit. Sauf quelques rares exceptions, celles-ci n'ont rien fait jusqu'ici pour résoudre ce problème.

Le cas de la cession de salaire se présente sous d'autres aspects encore. La question s'est posée à maintes reprises du droit qu'un créancier, au bénéfice d'une telle cession, peut avoir sur un salaire reconnu inférieur au minimum d'existence. Du double point de vue moral et social, la famille doit être suffisamment protégée pour que le minimum vital ne puisse en aucun cas être entamé. Cependant une interdiction pure et simple de la cession des petits salaires appelle certaines réserves. En premier lieu, le minimum d'existence fixé par les offices des poursuites en Suisse est sensiblement supérieur au minimum vital, considéré comme étant le minimum nécessaire pour satisfaire aux besoins biologiques du salarié et de sa famille. Il n'est pas rare que l'écart entre le minimum d'existence et le minimum vital permet à certains salariés de vivre sur un salaire reconnu inférieur au minimum d'existence, tout en arrivant à épargner.

Les répercussions que ces mesures protectionnistes peuvent avoir dans le domaine du petit crédit mises à part, elles présentent en elles-mêmes un inconvénient d'ordre moral. Si les mesures législatives protègent — d'une manière toute relative d'ailleurs — ceux qui ne peuvent s'empêcher de s'engager dans des dépenses au-dessus de leurs moyens, pour les autres, qui sont la majorité, elles sont des mesures vexatoires ayant toutes les apparences d'une discrimination par rapport aux classes aisées. Aussi la protection obligatoire du salaire, sans être inutile en principe, n'a de valeur que pour autant qu'elle ne restreint pas la liberté légitime des individus. Si nous prenons dans le domaine qui nous intéresse un cas concret, celui d'un salarié qui a besoin de recourir au crédit à la consommation, mais qui en est empêché par des mesures prétendant le pro-

téger contre tout abus de l'usage du crédit, ceci équivaut à faire reconnaître par la loi un état d'infériorité de cet individu.

La solution serait de déplacer le problème du domaine juridique dans le domaine économique et, tout en laissant à chacun la liberté et la responsabilité de ses actes, de procurer à tous les moyens de satisfaire les besoins de crédit.

Tout essai de protection exagéré peut manquer son but et aboutir à des résultats contraires aux intentions du législateur. Pour un individu enclin aux abus et aux dépenses inconsidérées, le principe d'un minimum de salaire incessible peut, au lieu de le protéger, favoriser au contraire son penchant et l'engager à s'endetter sans crainte. Bley¹, dans une étude traitant de l'effet du crédit à la consommation sur la population du centre industriel de la Ruhr, relève les conséquences de mesures légales prises dans l'intérêt des salariés mais qui ont abouti à des fins contraires.

Il n'est pas dans notre intention, malgré les arguments qui précèdent, de minimiser les dangers inhérents à la cession des petits salaires. Une amélioration de la protection des petits salariés est sans doute souhaitable et la meilleure solution qu'on puisse envisager à ce sujet serait de renforcer les exigences formelles du contrat de cession de salaire. A l'exemple de la nouvelle loi sur le cautionnement, il suffirait d'exiger, pour que le contrat de cession de salaire soit valable, la signature par exemple du conjoint chaque fois que le montant du salaire ne dépasse pas le minimum d'existence. Cette mesure, qui n'est pas nouvelle, est déjà appliquée dans un établissement suisse

¹ BLEY, C., *Tatsachen über Kredit und Kreditmissbrauch*, Hamburg, 1954. L'auteur constate que l'assurance sociale des mineurs de la Ruhr, la « Ruhrknappschaft » terminait de façon inattendue son exercice du 2^e semestre 1953 par un déficit de l'ordre de 6 millions de marks. L'analyse de ce résultat surprenant démontrait que l'état de santé des assurés n'avait nullement souffert, mais que la véritable cause résidait dans le fait que les allocations versées pour cause de maladie sont reconnues insaisissables. De ce fait, les mineurs endettés ont trouvé plus commode de travailler uniquement 10 jours par mois, de façon à ne pas dépasser le montant insaisissable du salaire et à bénéficier pour le reste du mois des subsides de l'assurance. L'auteur évalue la perte de production ainsi enregistrée à 620.000 tonnes de charbon.

de financement de la consommation qui se distingue par de très louables préoccupations sociales ¹.

La clause qui stipule insaisissable le minimum d'existence (art. 92 et 93 LP) est contenue dans la loi fédérale sur la poursuite pour dettes et faillite. Il est de ce fait exclu de pouvoir identifier sur ce point une saisie et une cession de salaire. Le Tribunal fédéral a statué deux fois à ce sujet et chaque fois il a reconnu que l'interdiction de saisie des petits salaires ne signifiait pas par voie de conséquence leur inaccessibilité ².

A l'occasion de deux procès concernant une cession de salaire, la jurisprudence dans les cantons de Neuchâtel et de Vaud a interprété la loi d'une manière apparemment différente. Par sa décision du 18 mars 1942, le Tribunal cantonal du canton de Vaud a annulé une cession de salaire signée en garantie d'un crédit de 600 francs. La mensualité pour le remboursement avait été fixée à 50 francs alors que le débiteur n'était au bénéfice que d'un salaire de 220 francs et qu'il était marié et père de sept enfants dont six étaient à sa charge. Dans ce cas le salaire du débiteur était de loin en dessous du minimum d'existence ³ tandis que la mensualité due au créancier réduisait le salaire en dessous du minimum vital. Les adversaires du principe de la cession de salaire comme garantie du petit crédit se plaisent à citer la décision du tribunal comme un précédent susceptible de modifier l'évolution de la jurisprudence dans le

¹ AKO-BANK (Anspar- und Kreditorganisations-Aktiengesellschaft, Zürich).

² Arrêt TF 40 II 627 :

« Aus betreibungsrechtlichen Gründen lässt sich also eine Unübertragbarkeit der in Art. 92 Ziff. 10 genannten Ansprüche nicht herleiten. Eine Bestimmung wie die des § 400 des deutschen BGB, wonach die Unpfändbarkeit auch die zivilrechtliche Unübertragbarkeit in sich schliesst, ist dem schweizerischen Recht fremd. »

Arrêt TF 63 II 158 :

« Dass die Forderung gemäss Art. 92 Ziff. 10 SchKG unpfändbar ist, beweist nicht das Gegenteil. Die Gründe, die den Gesetzgeber veranlasst haben, derartige Ansprüche von der Zwangsverwertung auszunehmen, sind nicht auch schlüssig dafür, dass ihr Inhaber nicht soll rechtsgeschäftlich darüber verfügen können. »

³ Le minimum d'existence était fixé au début de la guerre à fr. 400,— pour une famille avec six enfants.

sens souhaité par eux. L'étendue du litige et la motivation de l'arrêt du tribunal révèlent le bien-fondé de sa décision, mais il serait arbitraire de se fonder sur celle-ci qui avait trait à un cas extrême pour la généraliser et interdire la cession des petits salaires à titre de garantie.

Le tribunal a motivé son verdict comme suit : « On considère comme contraire aux mœurs tout engagement qui, par son étendue, supprime complètement la liberté économique du contractant, ou compromet les bases de son existence économique. Bien qu'une créance de salaire soit en principe cessible sans restriction, même au-delà du montant saisissable, on doit tenir pour immorale une telle cession, qui aurait pour effet de priver le cédant de ce qui lui est strictement indispensable pour vivre, lui et sa famille, à moins toutefois que la contreprestation lui ait précisément servi à acquérir ce qui était nécessaire à son entretien, ce qui n'est pas établi en l'espèce ¹. » Le tribunal dans sa décision n'interdit pas la cession de salaire au-delà du minimum d'existence, mais il se contente de flétrir cet acte du seul point de vue moral. Aussi infirme-t-il l'allégation de Bührle selon laquelle l'insaisissabilité implique du même coup l'incessibilité.

La Cour de cassation civile du canton de Neuchâtel ² a eu à s'occuper d'un cas semblable le 27 septembre 1943. L'action dirigée par le créancier contre l'employeur qui refusait de donner suite à une cession de salaire fut également déboutée par la cour. La motivation de ce jugement étant de nature très générale, nous nous contenterons d'en citer la conclusion :

« On peut conclure de ce qui précède que la cession anticipée d'une créance de salaire insaisissable constitue une atteinte inadmissible aux droits de la personnalité parce qu'elle compromet l'existence économique du cédant. A ce titre, elle doit être considérée comme nulle en vertu des articles 27 CC et 20 CO. »

¹ *Revue Suisse de Jurisprudence*, vol. 39, p. 102.

² *Revue Suisse de Jurisprudence*, vol. 40, p. 59.

Ce jugement semble vouloir exprimer en termes différents les conclusions mêmes tirées par le tribunal vaudois dans le premier arrêté.

Ces deux jugements ont néanmoins apporté une certaine confusion dans les esprits du fait qu'ils ne résolvent pas le problème de principe, mais qu'ils constituent des décisions sur deux cas d'espèce, lesquels ne peuvent pas servir de précédents à une jurisprudence régissant la question de la cession des faibles salaires à titre de garantie des petits crédits. Les prêteurs soucieux d'avoir une politique conforme à la loi pourraient conclure que le principe adopté en la matière par le Tribunal fédéral reste valable. Cependant, les jugements des tribunaux des cantons de Neuchâtel et de Vaud, loin d'être contradictoires, complètent la signification de ce principe en permettant d'éviter selon les cas toute rigidité exagérée de son application.

Faute de meilleures garanties, les banques qui consentent de petits crédits n'ont pas cessé en pratique de couvrir leur créance d'une cession de salaire qu'elles continuent à notifier aux employeurs. Souvent dans le contrat de cession de salaire, l'emprunteur est appelé à déclarer par écrit qu'il cède à la banque une partie de son salaire égale à la mensualité qu'il s'engage à verser pour le remboursement de la dette, même si celle-ci devait entamer le minimum d'existence.

La 5^e section du Tribunal de district de Zurich a eu à se prononcer sur le cas d'un débiteur s'étant lié par un contrat de ce genre. Le tribunal s'est abstenu de se prononcer sur le droit d'un débiteur de céder un salaire inférieur au minimum d'existence, mais il s'est contenté d'affirmer que l'emprunteur ne peut renoncer à son droit de se prévaloir de l'incessibilité éventuelle de son salaire. Une convention engageant les emprunteurs à se dépouiller de leur droit constitue d'après le tribunal une tentative de tourner la loi et peut par conséquent être attaquée en vertu de l'article 2 CC relatif à l'abus de droit.

La cessibilité du minimum d'existence paraît sur le plan juridique assez confuse, aussi en règle générale les employeurs

n'hésitent-ils pas à donner suite aux engagements découlant d'une cession de salaire faite par leurs employés.

La controverse qui existe au sujet de la cessibilité des petits salaires trouve également son écho dans la doctrine juridique. Becker ¹ qui considérerait avant l'arrêt de la Cour de cassation neuchâteloise les créances de salaire comme intégralement cessibles change d'avis. Wieland ² se place également dans le camp des adversaires de la cessibilité du salaire intégral. Martin ³ à son tour affirme que la nature du contrat de travail exclut d'elle-même la cession de la créance de salaire qui est nécessaire à la vie de l'employé. Ce dernier omet de faire une distinction entre minimum vital et minimum d'existence, ce qui est important pour juger de la valeur de son affirmation.

Le point de vue opposé est soutenu notamment par von Thur-Siegwart ⁴ et par Fromer ⁵, qui tous deux se prononcent dans le sens de l'arrêt du Tribunal fédéral 63 II 158, c'est-à-dire qu'ils entendent faire une nette distinction entre la saisie de salaire et la cession de ce dernier.

Malgré l'avis partagé des juristes sur la nature et la portée de la cession de salaire, celle-ci demeure en pratique un moyen très efficace pour faire pression sur un débiteur qui suspend ses paiements. Les banques ne font que rarement usage de leur droit consécutif à la cession de salaire et les notifications n'interviennent en général qu'en cas de mauvaise foi manifeste de la part du débiteur. La presque totalité des cessions de salaire ne sont jamais notifiées et demeurent dans leur forme tacite jusqu'à l'extinction de l'obligation. D'après nos propres investigations, 96 à 98% des cessions de salaire restent sans suite.

A la suite de la faillite d'un débiteur, le créancier couvert par une cession de salaire bénéficie également d'une situation

¹ BECKER, H., ouvrage cité, Art. 164, N. 27.

² WIELAND, C., *Das Sachenrecht des schweizerischen Zivilgesetzbuches*, Art. 899, N. 2, Zürich, 1909.

³ MARTIN, A., *Le code des obligations ; théorie des obligations*, Genève, 1919.

⁴ THUR, A. von et SIEGWART, A., ouvrage cité, II 798.

⁵ FROMER, L., article cité, p. 310 ff.

privilégiée par rapport aux autres créanciers. Par la signature du contrat de cession, la créance cédée se sépare du patrimoine du cédant et entre dans celui du cessionnaire. En cas de faillite du débiteur, le cessionnaire peut y concourir et s'il obtient par la suite un acte de défaut de biens, il ne sera pas obligé d'attendre que le failli revienne à meilleure fortune, mais pourra faire valoir immédiatement son droit consécutif au contrat de cession. Ce principe a été énoncé par le Tribunal fédéral qui s'est occupé le 15 décembre 1949 d'un cas de ce genre ¹.

Le cautionnement.

Alors que le cautionnement est très répandu aux Etats-Unis comme garantie du petit crédit, il est dans ce domaine plutôt rare en Suisse. Les banques américaines demandent souvent même deux cautions solidaires qui se recrutent en général dans la même classe que le preneur de crédit. Pareils engagements pour venir en aide à des collègues en difficultés sont de belles manifestations de l'esprit de solidarité. L'engagement solidaire d'un autre individu ne change en rien le caractère du crédit qui demeure un crédit personnel, mais dont, garanti par plus d'une personne, les risques diminuent, ce qui permet à la banque d'étendre les bénéfices du crédit à un plus grand nombre d'individus.

Le cautionnement a pris une très grande extension aux Etats-Unis du fait que, d'une part, les lois américaines tolèrent difficilement la cession de salaire et, d'autre part, la mentalité des Américains est favorable à cette forme de crédit. Alors que l'ouvrier d'outre-Atlantique considère le crédit à la consommation comme le moyen le plus approprié à une gestion efficace des affaires courantes du ménage, l'ouvrier suisse, dans la même situation, est gêné de dévoiler à ses collègues ses difficultés financières. Aussi non seulement il hésite à solliciter le concours d'une tierce personne, mais il risque également de se heurter à son incompréhension.

¹ Voir arrêts TF, 70 III 170, 75 III 116.

Avant l'essor du crédit à la consommation, la situation était analogue aux Etats-Unis. W. S. Persons ¹ notait en 1931 que les gens à faibles revenus évitaient de solliciter le cautionnement d'un tiers et les trois cinquièmes des emprunteurs avaient de la peine à trouver des amis ou des collègues disposés à se porter garants pour eux. L'aversion pour le cautionnement fut d'ordinaire si grande que la plupart des clients des compagnies de petit crédit préférèrent emprunter sur la base de la « chattel-mortgage », qui est une hypothèque mobilière à un taux d'intérêt trois fois plus élevé.

Alors que le cautionnement trouve en Suisse une application très vaste en matière de crédit commercial, industriel et notamment de crédit foncier ², il est peu populaire auprès des clients du petit crédit. A la fin de 1951, les banques qui collaboraient à la statistique de la Banque nationale suisse annonçaient à elles seules un total de 238.909 crédits entièrement ou partiellement garantis par cautionnements. Le montant total de ces crédits, qui sont des crédits agricoles, commerciaux ou industriels, s'élevait à fr. 1720 millions en chiffre rond ³.

Etant donné les lourdes prescriptions de forme (forme authentique pour les cautionnements dépassant 2000 francs et accord du conjoint) qui grèvent le contrat de cautionnement ordinaire, celui-ci est devenu rare en matière de petit crédit et a fait place à l'aval, c'est-à-dire au cautionnement cambial (art. 1020 et suivants CO). Le Tribunal fédéral a sanctionné ce procédé dans un arrêt du 3 mars 1953, et a annulé du même coup une décision du Tribunal cantonal de Zurich, prétendant que le choix du cautionnement cambial en matière de petit crédit constituait une tentative d'abus de droit, au sens de l'article 2 CC ⁴.

¹ PERSONS, W. S., *The small loan business* (*American Economic Review*, March 1931).

² *Neue Zürcher Zeitung*, 29 mai 1941.

³ *Das schweizerische Bankwesen im Jahre 1951*.

⁴ La pratique de l'aval fut déjà courante avant la nouvelle loi sur le cautionnement (10 décembre 1941) dans les banques de petit crédit qui se servent des traites avalisées aux fins du réescompte.

Le cautionnement cambial peut être regardé comme une garantie accessoire du petit crédit, mais étant donné que les prêteurs désirent garantir par leurs propres moyens les crédits qui leur sont accordés, il ne connaîtra jamais la même faveur que la cession de salaire.

Le nantissement.

Le nantissement vient en premier rang des garanties accessoires du petit crédit. Contrairement au droit américain où l'hypothèque mobilière (chattel-mortgage) jouit d'une grande faveur, le droit suisse ignore cette institution juridique. En vertu de l'article 884 CC, le droit de gage n'existe pas tant que l'objet mis en gage reste en possession de son propriétaire.

Les biens mobiliers de l'emprunteur se prêtent mal, en raison de leur nature et de l'usage auquel ils sont destinés, à être cédés au prêteur. Parmi les gages pouvant garantir un petit crédit bancaire n'entrent en ligne de compte que les objets dont l'emprunteur peut temporairement se départir sans grands inconvénients et qui possèdent une valeur commerciale suffisamment grande et durable. De ce fait, la presque totalité des valeurs données en nantissement sont des polices d'assurance sur la vie à faible valeur de rachat. Elles constituent une garantie conditionnelle qui deviendrait effective si l'emprunteur venait à mourir avant le remboursement du crédit, ce qui est un des plus graves risques en matière de petit crédit.

Le nantissement est une garantie que le prêteur ne peut exiger d'une manière régulière. Si l'emprunteur possède une police d'assurance, c'est une garantie qui peut lui faciliter l'accès au crédit, mais c'est une garantie que seuls peuvent se payer des gens ayant des revenus relativement « confortables ».

Si le nantissement d'une police d'assurance devenait une condition générale pour l'octroi du petit crédit, du même coup cette mesure enlèverait à une large part des couches sociales le bénéfice du crédit à la consommation et rendrait indirectement celui-ci plus coûteux.

IV. L'ORGANISATION DU DÉPARTEMENT DE PETIT CRÉDIT

1. Sa structure organique

La distinction qui est faite en biologie entre fonctions et organes est présente dans toute entreprise humaine qui nécessite le concours de plusieurs individus. La division du travail s'inspire de ce même principe. Les fonctions d'une entreprise commerciale, comme celles de n'importe quel autre organisme créé en vue de la satisfaction d'un besoin quelconque, constituent une donnée immuable en rapport direct avec le but de l'entreprise. On assurera donc son fonctionnement idéal en la dotant de la manière la plus judicieuse possible d'organes parfaitement adaptés au but qui leur est assigné.

La fonction administrative est assumée avant tout par le chef du département et son secrétariat. Organiser, prévoir, coordonner, commander et contrôler sont, d'après Fayol, ses attributs¹. La fonction comptable est purement technique et constitue en quelque sorte le livre de bord du chef de département. La fonction juridique qui est exercée par le service du contentieux a pour rôle, à l'intérieur du département de petit crédit, de guérir plutôt que de prévenir ; c'est l'organe de défense contre les risques auxquels est exposé ce département.

Tant en raison du genre de sa clientèle que de ses buts et de sa technique, le département de petit crédit doit, dans le cadre général de la banque, être séparé des autres secteurs. Le chiffre d'affaires que peut atteindre la pratique du petit crédit justifierait à lui seul la création d'un département autonome. Ce qui différencie avant tout cependant le petit crédit des autres activités bancaires et nécessite au sein de la banque une sépa-

¹ FAYOL, H., *Administration industrielle et générale*, Paris, 1925.

ration est la méthode de contrôle et de comptabilisation d'un grand nombre de comptes, ainsi que l'étude des demandes de crédit qui doit se faire sur un plan tout à fait différent de celles émanant des milieux industriels, commerciaux ou agricoles.

2. Son fonctionnement

a) *Les opérations qui précèdent l'ouverture du crédit*

La publicité.

Toute publicité commerciale vise toujours par principe un double but : divulguer le produit ou le service à offrir, et en même temps provoquer ou stimuler les besoins du public relatifs à ce produit ou intéressant ce service. En la matière, toutefois, le problème se pose différemment. Si la banque doit forcément chercher à réaliser le premier objectif, il lui faut en même temps éviter le second. Consciente de sa responsabilité morale elle présentera sa publicité de petit crédit sous une forme aussi modérée que possible, de manière à ne pas susciter artificiellement son besoin. Il ne faut jamais perdre de vue que la banque est appelée à satisfaire un besoin existant et non à le provoquer, et que dans ce rôle le souci du gain suit le service rendu mais ne doit jamais le précéder. Du point de vue formel, la publicité doit être présentée comme une information et non pas comme une invitation.

Pour un département de petit crédit qui est à la hauteur de sa tâche, la publicité par voie de la presse devra progressivement faire place à la publicité indirecte qui est celle de la bonne réputation, laquelle une fois acquise se répand rapidement. Les avantages financiers d'une publicité discrète ne sont d'autre part point négligeables, car, en définitive, ne l'oublions pas, tous les frais viennent grever le prix de revient du petit crédit lui-même.

Ce point de vue est confirmé par les grandes banques américaines, entre autres la First National City Bank of New York

qui a entièrement renoncé à la publicité par voie de la presse ¹.

Pour une banque qui pratique le petit crédit, il est à tout point de vue intéressant d'avoir des contacts avec les chefs des grandes entreprises et industries, surtout lorsque ces dernières sont en même temps clientes des autres départements de la banque. On peut difficilement qualifier ces contacts personnels de publicité, cependant ils peuvent amener une collaboration entre la banque et ces grandes entreprises, permettant de mettre le personnel de ces dernières au bénéfice du crédit à la consommation dans des conditions sûres et avantageuses, tant pour le prêteur que pour les emprunteurs.

La détermination de la capacité de crédit.

Une bonne gestion du département de petit crédit pré-suppose des moyens permettant une estimation de la capacité de crédit non seulement précise et exacte, mais aussi rapide et bon marché. Or, rapidité et précision sont deux facteurs qui agissent généralement en sens inverse, et l'opposition s'aggrave encore s'il est ajouté à ces facteurs le besoin de réduire les frais.

La banque ne peut en aucun cas consentir des crédits sans avoir effectué au préalable une enquête fondée sur les indications mêmes de l'emprunteur et portant sur sa situation personnelle, sur son caractère et sur son état financier. A part de rares exceptions, elle ne connaît pas du tout les clients qui se présentent à ses guichets pour solliciter un petit crédit. Il est impossible pour les raisons que nous allons énumérer par la suite, de recueillir sur chacun d'eux des renseignements complets de source étrangère. Les frais d'un système d'enquête bien organisé sont hors de proportion avec les bénéfices provenant de la pratique du petit crédit.

¹ STEFFAN, R. (vice-président de la First National City Bank of New York), *Should a bank loan money?* New York, 1937, p. 11.

« I am thinking of the moral responsibility involved in selling debt to a wage earner. The policy of our bank has been : never to spend one cent for advertising the Personal credit department. »

D'autre part, la banque se doit de faire preuve d'une très grande discrétion afin de ne pas heurter la susceptibilité d'ailleurs légitime de ses clients. Enfin, une enquête pour l'octroi d'un crédit à la consommation est, par rapport à celle d'un crédit commercial, bien plus difficile puisqu'elle se fonde davantage sur le caractère de l'individu que sur sa fortune. De ce fait, la recherche de ces renseignements risque d'être fort longue, alors que la réponse à la demande d'un crédit devrait être donnée dans un délai maximum de trois jours.

En matière de petit crédit, le client est lui-même la meilleure source d'information. Comme il est relativement rare qu'il se présente en personne aux guichets de la banque, celle-ci se trouve généralement dans l'obligation de le juger sur la base d'un questionnaire qu'il sera appelé à signer, et dont la formule devra être conçue de manière à donner une réponse directe ou indirecte à tout sujet pouvant intéresser la banque. La méthode d'enquête directe par voie de questionnaire présente pour la banque de très sérieux avantages, tant du point de vue de la réduction des frais que du point de vue de la rapidité de l'obtention des renseignements. Aussi peu objectives que soient les indications données par le client, celles-ci sont très utiles à la banque et lui fournissent un plan lui permettant de porter un jugement psychologique sur le client. Il est sans doute rare que la banque obtienne par ce moyen des données entièrement exactes et précises. Consciemment ou non, le client montre sa situation personnelle sous un jour beaucoup plus favorable qu'elle ne l'est en réalité. Pour l'œil exercé cependant de celui qui possède de l'expérience, il est facile de tirer des conclusions suffisamment sûres parmi un assez grand nombre de naïvetés, d'erreurs ou de mensonges.

Il est intéressant de constater qu'on peut, à travers ces questionnaires, observer des réactions qui sont propres à l'un ou l'autre des deux sexes et aux divers groupes professionnels. L'exactitude des réponses varie d'autre part suivant la nature de la question posée. Alors que les rubriques du questionnaire concernant la situation personnelle sont presque toujours rem-

plies avec exactitude, les emprunteurs montrent souvent peu de scrupules à transgresser la vérité en ce qui touche leur situation de fortune. S'ils devinent l'intention de la banque et estiment que l'exactitude de leurs allégations est difficilement contrôlable, ils donnent fréquemment de faux renseignements à ce sujet. Par exemple, la réponse donnée au sujet de la valeur de leur mobilier contient presque toujours une forte dose d'exagération. Aussi, dans la pratique, les banques de petit crédit font à ce sujet de sérieuses réserves. Dans de nombreux cas, l'emprunteur, s'il indique la valeur de son mobilier, omet d'ajouter qu'il est acheté sous réserve de propriété.

Après une longue pratique, les banques arrivent à classifier les différentes tendances et les points de repère de fausses déclarations faites dans une intention abusive. Il ressort en règle générale de ces observations que les salariés donnent rarement de fausses indications sur le montant de leurs revenus ; par contre, celles-ci sont fréquentes chez les représentants de commerce, dont l'importance des commissions est difficilement contrôlable.

Pour ce qui est de leurs dettes, les emprunteurs ont fréquemment tendance à les cacher, surtout s'ils sont liés par des engagements envers d'autres banques de petit crédit.

Le département de petit crédit, après avoir procédé à l'examen attentif du contenu du questionnaire rempli par l'emprunteur, orientera son enquête d'une manière plus approfondie sur certains points de ce questionnaire qui peuvent lui paraître, selon les cas, les plus importants. Il vérifiera en tout premier lieu si une réponse négative à la question concernant l'existence éventuelle de poursuites intentées contre l'emprunteur correspond à la réalité. Un passé exempt de toute poursuite est déjà un signe favorable pour l'octroi d'un crédit. Si par contre l'emprunteur a déjà fait l'objet d'une poursuite, l'enquête révélera le degré de responsabilité de l'emprunteur, la nature et l'importance des dettes, la qualité des créanciers, ainsi que de nombreux autres détails qui sont autant de critères psychologiques pour le prêteur.

Au cas où ces sources de renseignement peu coûteuses — ce qui fait leur qualité essentielle — seraient insuffisantes, le prêteur a la possibilité de faire appel aux services d'organismes spécialisés de renseignements s'il a des raisons, devant un cas douteux, de poursuivre son enquête même au risque de frais élevés, au lieu de renoncer d'emblée à l'octroi de crédit.

Dans un marché où les établissements de petit crédit sont nombreux, il existe le risque d'emprunts demandés à la fois à plusieurs établissements. Pour détecter ces cas, l'Association des Etablissements suisses de crédit personnel a créé, il y a dix ans environ, un fichier central de débiteurs tenu par la Société fiduciaire Romande OFOR S.A., Genève. Les établissements membres de l'association lui transmettent périodiquement les noms et adresses de leurs nouveaux clients, ainsi que le montant et la durée des crédits accordés, et obtiennent en retour des renseignements. Cette organisation, qui semblait auto-riser à ses débuts les plus beaux espoirs, a aujourd'hui beaucoup perdu de son intérêt du fait que plusieurs établissements ont fait défection en alléguant que son utilité pratique ne justifiait ni les dépenses ni le surcroît de travail ainsi occasionnés.

Les dossiers formés par la banque pour chaque demande de crédit comprennent une somme de facteurs soit négatifs soit positifs. Il est clair que ce n'est pas exclusivement la balance de ces facteurs qui peut déterminer si un crédit est sûr ou s'il ne l'est pas. Il arrive qu'en dépit d'un total élevé de facteurs favorables, il existe un certain nombre de critères qui appellent un refus sans recours de la demande de crédit. Ces critères sont les suivants :

- perte de la capacité juridique ;
- actes de défaut de biens délivrés contre le client ;
- endettement exagéré ;
- âge trop jeune ou trop élevé du client ;
- absence de contrat de travail fixe ;
- revenus absolument insuffisants par rapport aux charges familiales ;
- durée d'engagement trop courte, etc.

Si, à la lumière de ces critères, la demande de crédit n'est pas rejetée, la banque poursuivra l'examen des facteurs positifs ou négatifs en se fondant sur une méthode largement utilisée par les banques américaines. Cette méthode est une clé permettant l'analyse des risques de crédit d'une manière objective et consiste à donner à chaque facteur étudié un certain nombre de points. Si le total des points pour une demande donnée atteint le minimum requis, le crédit est accordé. Cette méthode appelée « méthode des points » permet la rationalisation du contrôle des demandes de crédit, contrôle qui peut être confié à un personnel non qualifié.

Les facteurs qui font l'objet de l'étude pour l'ouverture d'un petit crédit sont plus uniformes et plus constants dans chaque cas que ceux concernant les autres formes de crédit bancaire, aussi la méthode des points s'adapte-t-elle mieux comme instrument d'investigation au petit crédit qu'aux autres formes de crédit bancaire. Nous reproduirons en marge le barème ¹ de

¹ Facteurs :	Points
a) <i>Age</i> . Pour chaque année qui dépasse l'âge de 20 ans, on compte 0,01 point. Le client obtient au maximum 0,3 point pour un âge de 50 ans et plus	0-0,30
b) <i>Sexe</i> . Bonification de 0,40 pour le sexe féminin . . .	0-0,40
c) <i>Stabilité</i> . Bonification de 0,42 point pour chaque année pendant laquelle le demandeur a résidé au même endroit. Maximum pour 10 ans et plus : 0,42	0-0,42
d) <i>Profession</i> . Les professions suivantes sont gratifiées de 0,55 point : instituteurs, médecins, techniciens, juristes, infirmières, employés de bureau	0-0,55
e) <i>Branche économique</i> . Bonification de 0,21 point pour les fonctionnaires communaux et d'Etat, de même que pour les employés de banque	0-0,21
f) <i>Durée d'engagement</i> . Bonification de 0,059 point pour chacune des années durant lesquelles le demandeur a été au service de son employeur actuel. Maximum 0,59 point pour une durée de 10 ans et plus	0-0,59
g) <i>Fortune</i> . 0,45 pour un compte en banque 0,35 pour les propriétaires d'immeubles 0,19 pour les propriétaires de polices d'assurance sur la vie	0-0,99
Maximum à atteindre	3,46

(Source : DURAND, D., *Risk elements in consumer instalment financing*, Camden (N.J.), 1941, p. 85.)

détermination de la capacité de crédit utilisé dans le département de petit crédit d'une grande banque commerciale aux Etats-Unis.

Ce barème est un exemple de l'application pratique de la méthode des points et ne peut être adopté tel qu'il est conçu par n'importe quelle banque. Le lieu, l'importance des crédits accordés, la profession des clients, les mœurs, les habitudes et une multitude de facteurs interviennent pour modifier la valeur des critères utilisés dans ce barème. Aussi ce dernier sera-t-il adapté aux circonstances particulières où se trouve la banque qui l'emploiera. Aussi parfaite que soit une technique, on se gardera de négliger le facteur humain. Ce principe est vrai également en ce qui concerne l'utilisation de la méthode des points. Si celle-ci couvre un grand nombre de cas, il n'en est pas moins vrai que plusieurs lui échappent et que la surveillance du chef de département doit s'exercer d'une manière constante et sans relâche. D'ailleurs, l'expérience acquise par celui-ci sur le plan humain lui permettra d'améliorer toujours ses méthodes techniques d'investigation.

La fixation des modalités du contrat de petit crédit.

L'examen des risques de l'ouverture d'un crédit est la première étape des opérations qui précèdent cette ouverture. La seconde est la fixation des conditions qui vont lier, dans un même contrat, le prêteur et l'emprunteur. Tout aussi importante que la première, c'est d'elle que dépend en grande partie la manière dont le bénéficiaire s'acquittera de ses engagements. Elle présente également un grand intérêt pour le prêteur dans la mesure où il saura adapter les conditions du contrat aux possibilités de l'emprunteur.

Dans le texte d'un contrat de crédit, le taux d'intérêt figure en première place. Pour des raisons techniques cependant, ce taux est identique pour chaque crédit et ne peut varier.

Viennent ensuite le montant du crédit, l'échéance finale de la dette, ainsi que le montant des mensualités. La somme de crédit demandée devra être soigneusement examinée, de manière

à ce qu'elle corresponde avec exactitude aux besoins de l'emprunteur, à ses possibilités de remboursement, ainsi qu'à la valeur de l'usage auquel il la destine. Un prêt peut aussi bien manquer son but s'il porte sur une somme trop élevée que sur une somme trop faible. Dès lors, si la banque impose à l'emprunteur un montant de crédit trop faible, non seulement le service qu'elle rend à l'emprunteur est insuffisant, mais elle risque par ces demi-mesures de déséquilibrer son budget et elle en ressentira elle-même les conséquences. En principe, toute demande de crédit devra être prise en considération pour le montant sollicité. Une réduction de la somme demandée ne doit être proposée que dans l'intérêt de l'emprunteur, et seulement si la banque est convaincue que celui-ci peut satisfaire ses besoins tout aussi bien avec une somme réduite. Il ne peut être question ici d'envisager l'offre de la part de la banque de montants supérieurs à ceux demandés par les emprunteurs. Tout le principe sur lequel nous avons fondé le fonctionnement du petit crédit bancaire serait alors ébranlé faute d'équilibre entre l'aspect social et l'aspect commercial d'une seule et même opération.

Certains banquiers entendent limiter le montant maximum de crédit alloué à un pourcentage du revenu total de l'emprunteur. Kaderli ¹ fixe ce pourcentage à 15% du revenu annuel. En principe comme dans la pratique, les prêteurs conscients de leur responsabilité consentent des crédits qui sont en rapport avec le revenu de l'emprunteur et ce dernier est un facteur important dans l'étude d'une demande de crédit. Cependant, pour l'octroi d'un crédit, le revenu n'a pas en lui-même une valeur absolue, mais il est fonction des obligations de l'individu. En conséquence, l'introduction d'un pourcentage fixe de crédit à allouer par rapport aux revenus risquerait d'être une mesure trop rigide, qui consisterait dans certains cas à accorder à un emprunteur une somme de crédit plus élevée que ne le permettraient son revenu et ses charges, ce qui n'est pas l'intention de Kaderli.

¹ KADERLI, R. J., *Das schweizerische Bankgeschäft*, Thun, 1954, p. 158.

Bien que la banque doive fixer des limites extrêmes à la durée d'un crédit, il sera parfois opportun et dans l'intérêt de l'emprunteur de prolonger ou de rapprocher la date d'échéance. La durée d'un crédit est déterminée par deux facteurs, le premier est le montant du crédit, le second est le revenu mensuel de l'emprunteur. Le montant et le nombre des mensualités seront donc le résultat du rapport existant entre le montant prêté, le revenu mensuel et les charges de l'emprunteur.

Dans la fixation de la durée de crédit, il sera également pris en considération les fluctuations éventuelles que pourra subir dans l'avenir le revenu de l'emprunteur. Le crédit étant en fait le produit d'un revenu futur, il est garanti par ce dernier. Or, le risque que le revenu diminue ou qu'il s'épuise avant l'amortissement de la dette est d'autant plus grand que son échéance est plus éloignée. En conséquence, le facteur « situation professionnelle » de l'emprunteur et le caractère de son contrat de travail sont deux facteurs pouvant influencer la fixation de la durée de crédit.

Enfin, la situation générale du marché du travail et les perspectives d'avenir de la branche économique dans laquelle est engagé le demandeur sont des éléments qui ne sauraient être négligés par le prêteur et qui ont, bien qu'indirectement, des répercussions sur la politique de ce dernier.

Jusqu'ici le problème de la durée de crédit a été étudié dans ses limites maxima. La limite minimum de la durée d'un petit crédit peut être difficilement fixée, pour des raisons de rentabilité, à moins de six mois. Dans un tel cas, il faudrait pour couvrir les frais fixes pendant un bref laps de temps que le taux d'intérêt soit très élevé. En fait, l'intérêt du prêteur coïncide à ce sujet avec celui de l'emprunteur et il est rare que des crédits soient demandés pour une durée inférieure à six mois.

En conclusion, les crédits à très longue échéance et ceux à brève échéance sont des exceptions et sont étrangers au caractère du petit crédit. Dans la grande majorité des cas, la durée d'un petit crédit varie de dix à dix-huit mois.

L'acquittement mensuel de la dette est de règle en matière de petit crédit, et la banque ne peut y déroger qu'exceptionnellement et en cas de besoin impératif. L'amortissement mensuel de la dette présente un double avantage. D'une part, l'échéance des versements échelonnés coïncide avec le paiement des salaires et, d'autre part, l'entrée des mensualités est une nécessité pour des raisons d'organisation comptable. Des versements par quinzaine, bien qu'ils puissent également coïncider avec le paiement des salaires dans de nombreuses branches professionnelles, seraient du point de vue comptable un inconvénient. Le remboursement de la dette effectué à des intervalles plus longs, c'est-à-dire bimestriels ou trimestriels, s'il ne présente pas pour le département de petit crédit des difficultés comptables, exposerait par contre l'emprunteur à la tentation de dépenser les sommes épargnées mensuellement.

Comme la grande majorité des emprunteurs sont des salariés, les versements mensuels s'effectuent dans les premiers jours du mois, ce qui implique pour le département de petit crédit une mauvaise répartition du travail. Aussi cherchera-t-on dans la mesure du possible à fixer des dates d'échéance mieux réparties en réservant par exemple aux ouvriers d'usine, payés par quinzaine, la période qui s'étend du quinzième au vingtième jour de chaque mois.

b) *Les opérations qui suivent l'ouverture du crédit*

La comptabilité des prêts de petit crédit.

La comptabilité d'un département de petit crédit devra être organisée d'après des méthodes appropriées à la nature de ces opérations et qui diffèrent à maints égards de celles pratiquées dans la comptabilité bancaire ordinaire. Le but de ces méthodes sera d'obtenir une extrême économie de temps et de matière, une simplicité, une standardisation maximum et une procédure comptable intelligible au client.

A l'heure actuelle, les banques qui pratiquent en Suisse le petit crédit, bien qu'avec hésitation, utilisent des méthodes

comptables qui ne sont pas appropriées à la technique de cette forme d'activité. Aussi ont-elles tendance à attribuer les inconvénients qui en résultent au petit crédit lui-même, dont la comptabilisation par les méthodes traditionnelles leur semble, avec raison d'ailleurs, longue et compliquée. D'autre part, leur attitude hésitante vis-à-vis du principe même du crédit à la consommation les empêche d'adapter leurs méthodes à une technique nouvelle.

Alors qu'un certain nombre de banques pratiquant le petit crédit utilisent dans leur comptabilité la méthode du compte courant sans y apporter aucune modification, d'autres essayent de l'adapter, bien qu'incomplètement, aux particularités des opérations qu'il exige. La bonne organisation d'un tel département dépend de l'attitude que prend la banque vis-à-vis du principe même de la pratique du petit crédit. Si elle n'en consent que d'une manière occasionnelle et confie cette charge à ses services de crédit commercial, le petit crédit est alors une pratique accessoire et secondaire qui ne peut être rentable. Il est d'un intérêt capital pour l'assainissement du petit crédit d'éviter toutes demi-mesures, et que les banques qui s'intéressent à ce problème pratiquent cette forme de crédit d'une manière rationnelle en adoptant des méthodes et une organisation comptable appropriées, ou qu'elles ne le pratiquent pas du tout.

Dans le calcul du prix de revient du petit crédit, les frais de comptabilité occupent une place importante. Si l'on veut par conséquent abaisser un taux d'intérêt qui effraie plusieurs de nos banquiers, il est indispensable de mettre sur pied une méthode comptable fonctionnant presque automatiquement et qui coûte le moins cher possible. Cette méthode n'est pas celle en honneur dans les banques suisses.

Dans le parallèle qui a été fréquemment fait dans ce travail entre les premières expériences de la pratique du petit crédit aux Etats-Unis et les débuts de ces pratiques en Suisse, des similitudes frappantes ont été constatées. La même observation peut être faite en ce qui concerne les méthodes comptables.

Godfrey ¹, banquier du Texas, fait dans une publication récente l'historique du développement des méthodes comptables du petit crédit. Il s'élève contre les procédés périmés que certaines banques emploient encore actuellement et qui renchérissent son prix de revient. Il préconise entre autres la méthode de l'escompte ².

Un compte de petit crédit présente par rapport à un compte courant ordinaire quelques différences essentielles qu'il convient de mentionner avant d'aborder l'étude des méthodes comptables. Un compte de petit crédit est essentiellement un compte débiteur et n'accuse pas en principe un solde créancier. D'autre part, le montant du crédit sera fixé d'avance de même que celui des mensualités qui seront égales pour chaque versement. La durée de crédit sera définitivement fixée et l'échéance des mensualités connue. Ces particularités du compte de petit crédit permettent d'appliquer des méthodes de comptabilité simplifiées.

La méthode du compte courant.

Cette méthode, qui est parfaite du point de vue mathématique, est inapplicable à la comptabilisation du petit crédit. Bien qu'elle ne soit que rarement utilisée sous sa forme traditionnelle par les banques qui pratiquent le petit crédit, il y en a qui s'inspirent de cette méthode pour comptabiliser les intérêts mensuels à la place des intérêts annuels. Grâce à cette adaptation, le compte est clôturé à l'échéance des mensualités, ce qui permet d'obtenir le solde dû en capital et intérêts au bout de chaque mois.

Apparemment, cette méthode semble irréprochable et l'exemple qui suit d'un compte courant adapté à la comptabilisation mensuelle paraît simple et pratique.

¹ GODFREY, B. E., *The economics of consumer instalment loans.*

² *Ibid.*, p. 1 :

« It is frankly stated that herein an attempt will be made to prove that the discount method is the best vehicle for the future of this industry, and in so doing, some « sacred cows » will be lifted gently for careful examination from the pedestals on which they have perched for some years. »

Compte de crédit de fr. 1 000,— à 12 mois, à 1% d'intérêt par mois :

Mois	Paiement	Intérêt	Amortissement	Solde dû
1	93,40	10,—	83,40	916,60
2	92,55	9,15	83,40	833,20
3	91,80	8,40	83,40	749,80
4	90,90	7,50	83,40	666,40
5	90,10	6,70	83,40	583,—
6	89,25	5,85	83,40	499,60
7	88,40	5,—	83,40	416,20
8	87,55	4,15	83,40	332,80
9	86,70	3,30	83,40	249,40
10	85,90	2,50	83,40	166,—
11	84,96	1,56	83,40	82,60
12	83,45	0,85	82,60	—

Toutefois, cette méthode présente deux inconvénients majeurs qui la rendent difficilement applicable.

Le premier inconvénient est que l'emprunteur saisit difficilement le mécanisme de cette méthode et, dans l'impossibilité de s'expliquer le calcul du montant qu'il est appelé à verser mensuellement, risque d'avoir des soupçons à l'égard des prêteurs ¹.

L'autre inconvénient provient de l'irrégularité des versements mensuels. Il aurait été possible, si les emprunteurs réglaient leurs mensualités avec exactitude, d'établir ces comptes à l'avance. Etant donné cependant l'irrégularité avec laquelle sont remboursées mensuellement les dettes, le prêteur se trouve dans l'obligation de calculer les intérêts au fur et à mesure des versements.

Aussi l'emprunteur doit-il se présenter personnellement aux guichets de la banque pour effectuer son versement, et c'est alors seulement qu'il est possible de mettre à jour son compte et de calculer les intérêts dus.

¹ GODFREY, B. E., ouvrage cité. Cet auteur note qu'on perd un temps précieux à expliquer aux clients la manière de calculer les intérêts, et que ceux-ci, après avoir écouté de longues explications, quittent la banque avec un sentiment de malaise, secrètement convaincus d'être victimes de l'arbitraire.

A l'époque où, aux Etats-Unis, les paiements par virements postaux ou par chèques bancaires étaient encore peu connus, les clients avaient l'habitude de défiler tous les mois devant le guichet de la banque pour régler comptant leurs mensualités. Les moyens de paiement ont depuis beaucoup changé et les clients peuvent effectuer leurs versements sans avoir à se déplacer.

Le maintien de la méthode du compte courant est incompatible avec ces nouvelles conditions et impliquerait, pour les raisons qui viennent d'être mentionnées, des travaux accrus de correspondance et de comptabilité. Il n'est donc pas étonnant que cette méthode ait été remplacée par d'autres plus perfectionnées.

La méthode du compte courant avec mensualité fixe.

Dans un certain nombre de banques, la méthode du compte courant a été remplacée par celle du compte courant avec mensualité fixe. Elle est pratiquée notamment dans les banques qui accordent occasionnellement des petits crédits. Voici un exemple d'un compte courant avec mensualité fixe.

Compte de crédit de fr. 1000,— à 12 mois, à 1% d'intérêt par mois

Mois	Mensualité	Intérêt	Amortissement	Solde dû
1	89,—	10,—	79,—	921,—
2	89,—	9,20	79,80	841,20
3	89,—	8,40	80,60	760,60
4	89,—	7,60	81,40	679,20
5	89,—	6,80	82,20	597,—
6	89,—	6,—	83,—	514,—
7	89,—	5,15	83,85	430,15
8	89,—	4,30	84,70	345,45
9	89,—	3,45	85,55	259,90
10	89,—	2,60	86,40	173,50
11	89,—	1,75	87,25	86,25
12	87,10	0,85	86,25	0

Le versement mensuel à montant fixe est sans conteste une importante simplification dans la technique du petit crédit et il a l'avantage d'être pour l'emprunteur plus intelligible. Cette méthode n'est d'ailleurs pas nouvelle dans l'organisation de la comptabilité des banques. Elle est connue sous la désignation de « méthode de l'annuité constante » en crédit foncier.

Mais, à son tour, cette méthode est peu utilisable, car si elle ne présente pas d'inconvénients pour l'emprunteur, elle occasionne au prêteur, qui aurait à tenir de nombreux comptes, un travail de contrôle et de calcul qu'il est de son intérêt d'éviter à tout prix.

La méthode de l'escompte.

La méthode de l'escompte consiste à déduire les intérêts à l'avance pour toute la durée de crédit sous forme d'un escompte, procédé qui permet de cumuler l'avantage de la mensualité fixe avec une extrême simplification des opérations comptables. En comptabilisant à l'avance le total des intérêts d'un crédit, on réduit les écritures au strict minimum.

Ainsi que le prouve l'exemple ci-après d'un crédit de 1200 francs à 12 mois au taux d'escompte de 6% l'année, on ne peut s'attendre à une présentation plus intelligible du compte.

L'emploi de machines comptables modernes, spécialement adaptées à ce travail, permet dès l'ouverture du crédit d'établir le compte comme il est indiqué ci-dessous et de façon entièrement automatique. La fiche du compte contiendra tous les détails nécessaires, notamment la date de chaque paiement, le montant de la mensualité et le solde dû après chaque versement, jusqu'à l'amortissement intégral.

A part les avantages d'ordre pratique que présente l'introduction de cette méthode, son mécanisme est à la portée de tout le monde et le client sait, sans avoir recours à des calculs compliqués, le prix exact que lui coûte l'argent emprunté ainsi que le montant de chaque mensualité. L'intérêt se trouvant exprimé en unités monétaires et non en pour-cent, le client saura à l'avance qu'un crédit de 1200 francs lui coûtera 72 francs

	Date	Montant du crédit	Intérêt	A rembourser
	Septembre 5 /55	1128,00	72,00	1200,00
	Echéance	Vos remboursements		Solde dû
1	Octobre 5	100,00		1100,00
2	Novembre 5	100,00		1000,00
3	Décembre 5	100,00		900,00
4	Janvier 5 /56	100,00		800,00
5	Février 5	100,00		700,00
6	Mars 5	100,00		600,00
7	Avril 5	100,00		500,00
8	Mai 5	100,00		400,00
9	Juin 5	100,00		300,00
10	Juillet 5	100,00		200,00
11	Août 5	100,00		100,00
12	Septembre 5	100,00		00

au total. Des renseignements aussi précis concernant les engagements que l'emprunteur devra assumer sont de nature à dissiper toute méfiance de sa part.

Cette méthode, bien que supérieure aux deux autres, n'est pas exempte d'inconvénients qui deviennent visibles lors de la comptabilisation. Le contrôle des versements des mensualités se fait de la manière la plus simple possible et il suffit de noter en regard des mensualités fixes la date de leur paiement.

Pour suivre le développement comptable de l'ouverture du crédit que nous venons de citer en exemple, nous jetterons un coup d'œil dans le journal. Le montant de 1128 francs est porté au débit du compte « débiteurs divers » et crédité au compte de « chèques postaux » ou « caisse ». L'intérêt de 72 francs est à son tour débité au compte « débiteurs divers » et porté au crédit du compte « intérêts actifs ». L'amortissement de la dette se présente dans le journal comme suit : le compte « chèques postaux » ou « caisse » est débité du montant de la mensualité

(100 francs) alors que ce même montant est porté à l'avoir de « débiteurs divers ».

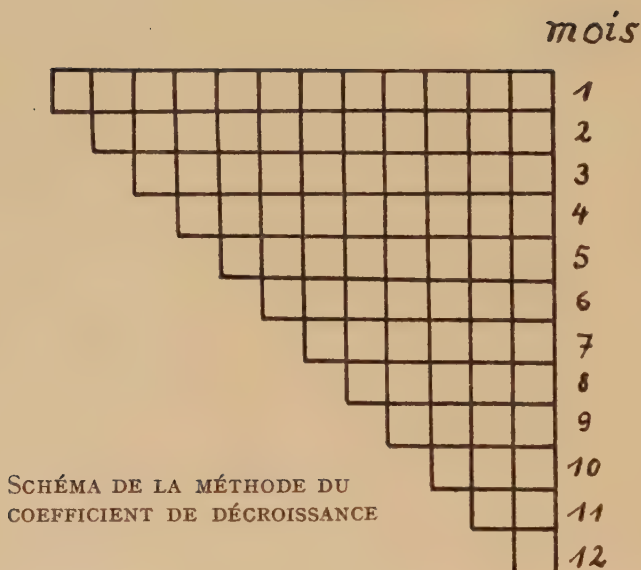
C'est ici qu'apparaissent les inconvénients de cette méthode. L'intérêt comptabilisé à l'avance étant calculé pour toute la durée prévue du crédit, l'emprunteur qui rembourse prématurément sa dette paye en fait un intérêt plus élevé que celui qui est fixé dans le contrat. Le cas de payement prématuré n'est pas théorique et nombreux sont les clients qui s'acquittent de leur dette avant terme. Les établissements de petit crédit n'accordent normalement pas de ristourne et allèguent, à tort ou à raison, que le crédit a été conclu pour une période fixe et que le client n'a pas le droit de s'acquitter de sa dette avant le terme prévu par le contrat.

Bien que le principe de toute comptabilité rationnelle soit d'exclure dans la mesure du possible les imprévus et de compter avec un certain nombre fixe d'opérations déterminées, il est aisé de parer au prix d'un travail comptable supplémentaire à l'inconvénient du remboursement prématuré par des ristournes d'intérêt pour tout crédit acquitté avant l'échéance.

La détermination arithmétique de la part d'intérêt remboursable se fait à l'aide de la méthode du coefficient de décroissance qui permet de tenir compte des amortissements successifs du capital dans un compte remboursable par mensualités constantes.

Le graphique ci-après représente un crédit conclu pour une durée de douze mois. Le nombre des carrés de l'abscisse représente l'ensemble des mensualités dues. Le total des carrés, représentant les mensualités dues pour les mois où le crédit est en cours (c'est-à-dire $12 + 11 + 10 + 9 \dots + 1$), donne le chiffre de base de 78 pour un crédit d'une durée de douze mois¹. Pendant le premier mois, le client a eu la jouissance des $\frac{12}{78}$ du total du crédit ; par conséquent, à la fin du second mois, cette fraction atteindra $12 + 11 = \frac{23}{78}$ et ainsi de suite. Si,

¹ Cette méthode est appelée en anglais « 78th method ». Voir : American Bankers Association, Committee on consumer credit. *Bank Manual on instalment loans*, p. 35 ; American Bankers Association, Committee on consumer credit. *Streamlining your instalment credit department*, p. 33. New-York, 1948-1951.



au bout du premier mois, le client a eu la jouissance de $\frac{12}{78}$ d'un crédit d'une durée de douze mois, une fraction égale de l'intérêt sera alors acquise à la banque. Dès lors, si le crédit venait à être remboursé un mois après son ouverture, la partie de l'intérêt à ristourner équivaldrait au montant complémentaire, c'est-à-dire aux $\frac{66}{78}$ de l'intérêt total.

Le coefficient de décroissance, ou chiffre de base pour une durée de crédit déterminée, est obtenu par la formule suivante :

$$x = \frac{(n + 1) n}{2} \quad n = \text{le nombre de mensualités, c'est-à-dire la durée de crédit exprimée en mois.}$$

Le tableau qui suit, calculé sur la base de cette formule, permet de trouver l'intérêt à ristourner des crédits remboursés avant terme.

La première difficulté de la méthode de l'escompte qui vient d'être citée peut être facilement résolue, on l'a vu, grâce à une formule pratique de ristourne d'intérêt. La seconde, tout en étant comme la première d'ordre pratique, touche

TABLEAU DE RISTOURNE D'INTÉRÊT POUR CRÉDITS
REMBOURSÉS PRÉMATURÉMENT

DURÉE DE CRÉDIT PRÉVUE		NOMBRE DE MOIS D'UTILISATION DU CRÉDIT																						
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1	0	33.33	16.67	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	0	50.00	25.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	0	60.00	30.00	10.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4	0	66.67	33.33	16.67	6.67	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	0	71.43	35.71	17.86	8.93	4.76	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	0	75.00	37.50	18.75	9.38	4.76	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	0	77.78	38.89	19.44	9.72	4.76	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	0	80.00	40.00	20.00	10.00	5.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9	0	81.82	40.91	20.45	10.23	5.19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	0	83.33	41.67	20.83	10.42	5.33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	0	84.62	42.31	21.15	10.62	5.45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12	0	85.71	42.86	21.43	10.81	5.56	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13	0	86.67	43.33	21.67	11.00	5.66	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14	0	87.50	43.75	21.88	11.18	5.77	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15	0	88.24	44.12	22.06	11.35	5.88	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
16	0	88.89	44.44	22.22	11.52	5.98	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17	0	89.47	44.74	22.37	11.68	6.08	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18	0	90.00	45.00	22.50	11.84	6.17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19	0	90.48	45.24	22.62	11.99	6.26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20	0	90.91	45.45	22.73	12.14	6.35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21	0	91.30	45.65	22.83	12.28	6.44	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22	0	91.67	45.83	22.92	12.42	6.53	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23	0	92.00	46.00	23.00	12.56	6.61	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24	0																							

Lé pourcentage de l'intérêt à rembourser se trouve à l'intersection de l'abscisse et de l'ordonnée

néanmoins un aspect de principe de la comptabilité. En enregistrant à l'avance les intérêts d'un crédit consenti, on ne fait en réalité que comptabiliser un bénéfice non gagné.

Si, en règle générale, la comptabilisation d'un bénéfice à venir est une opération comptable théoriquement fausse, elle est en matière de petit crédit d'autant plus risquée que le remboursement normal du crédit consenti est pour le prêteur une inconnue. Autrement dit, le bénéfice comptabilisé à l'avance n'est pas seulement un gain anticipé, mais il peut encore devenir purement fictif. Ce bénéfice qui normalement ne devrait devenir effectif qu'au bout de plusieurs mois se présente, par le truchement d'un artifice comptable, comme un bénéfice acquis, pouvant faire l'objet d'une distribution.

Du point de vue fiscal, l'opération est pour le prêteur désavantageuse, car celui-ci se trouve imposé sur un gain non réalisé.

Il existe également des méthodes comptables pour parer à cet inconvénient. Le compte « intérêts actifs », subdivision du compte « pertes et profits », ne devra être crédité qu'au fur et à mesure de la rentrée des mensualités, c'est-à-dire au moment où les intérêts espérés deviennent effectifs en fonction de l'écoulement du temps. Lors de l'ouverture du compte, la banque devra par conséquent créditer un compte transitoire « intérêts non gagnés » du montant des intérêts déduits à l'avance. La transformation successive des gains anticipés en gains effectifs sera concrétisée sur le plan comptable par des imputations proportionnelles du débit du compte « intérêts non gagnés » au crédit du compte « intérêts actifs ».

Ces nouvelles opérations comptables, qui sont la conséquence des lacunes de la méthode de l'escompte, posent à leur tour différents problèmes qui compliquent le système.

Le problème de l'imputation progressive des intérêts gagnés a été résolu par un grand nombre de banques américaines à l'aide de la *méthode du taux d'intérêt moyen*¹. Cette méthode

¹ « Average interest method », voir : American Bankers Association, Committee on Consumer Credit. *Know your earnings on instalment loans*, New York, 1948, p. 4.

consiste à calculer un taux d'intérêt moyen qui, rapporté à la moyenne des crédits ouverts durant un mois, donne approximativement le montant des intérêts à transférer au compte « intérêts actifs ». Les résultats obtenus sont approximatifs, ce qui fait que cette méthode est la moins précise, mais en revanche elle est la plus simple et la plus rapide.

Une autre méthode d'imputation des intérêts gagnés consiste à transférer chaque mois au compte « intérêts actifs » une tranche de l'intérêt total proportionnelle au nombre des mensualités. Pour un crédit de douze mois par exemple, qui donne un intérêt de 48 francs, il sera imputé mensuellement une somme de 4 francs. Ce procédé donne une image déformée de la réalité du fait qu'il ne prend pas en considération la diminution progressive du solde du compte de crédit. L'inconvénient est cependant atténué par le fait que les écarts sont égaux dans les deux sens et que, par suite du grand nombre des comptes, le résultat obtenu ne s'écarte pas trop du chiffre exact. Les autres inconvénients de ce procédé n'apparaissent que lorsque des crédits sont remboursés prématurément et qu'une part des intérêts doit être restituée.

La méthode du coefficient de décroissance, qui a été utile pour le calcul du remboursement de la part des intérêts perçus en trop par suite d'une liquidation prématurée de la dette, peut être utilisée également pour l'imputation mensuelle des intérêts gagnés. Cette formule, qui donne des résultats absolument exacts, tient compte de la décroissance progressive du solde du compte. Si un crédit de douze mois donne un coefficient de décroissance de 78, la part de l'intérêt total à imputer au bout du premier mois sera de l'ordre de $\frac{12}{78}$ ou de 15,38% ; à la fin du deuxième mois, la fraction s'abaissera à $\frac{11}{78}$ ou 14,11%. Le tableau ci-dessous exprime, en pour-cent du total de l'intérêt, la tranche à imputer sur le compte « intérêts actifs ».

De chacune des méthodes comptables étudiées jusqu'ici, nous avons relevé les avantages et les inconvénients. Ces derniers, malheureusement, diminuent singulièrement leur efficacité

TABLEAU D'IMPUTATION CALCULÉ SUR LA BASE DE LA MÉTHODE
DU COEFFICIENT DE DÉCROISSANCE

DURÉE DE CRÉDIT PRÉVUE		NOMBRE DE MOIS DEPUIS L'OUVREURE DU CRÉDIT																							
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
1	100.00																								
2	66.67	33.33																							
3	50.00	33.33	16.67																						
4	40.00	30.00	20.00	10.00																					
5	33.33	26.67	20.00	13.33	6.67																				
6	28.57	23.81	19.05	14.28	9.53	4.76																			
7	25.00	21.43	17.86	14.28	10.72	7.14	3.57																		
8	22.22	19.45	16.66	13.89	11.11	8.34	5.55	2.78																	
9	20.00	17.78	15.55	13.34	11.11	8.89	6.66	4.45	2.22																
10	18.18	16.37	14.54	12.73	10.91	9.09	7.27	5.46	3.63	1.82															
11	16.67	15.15	13.63	12.13	10.60	9.09	7.58	6.06	4.54	3.03	1.52														
12	15.38	14.11	12.82	11.54	10.25	8.98	7.69	6.41	5.13	3.84	2.57	1.28													
13	14.29	13.18	12.09	10.99	9.89	8.79	7.69	6.60	5.49	4.40	3.29	2.20	1.10												
14	13.33	12.38	11.43	10.48	9.52	8.57	7.62	6.67	5.71	4.77	3.81	2.85	1.91	.95											
15	12.50	11.67	10.83	10.00	9.17	8.33	7.50	6.67	5.83	5.00	4.17	3.33	2.50	1.67	.83										
16	11.76	11.03	10.30	9.56	8.82	8.09	7.35	6.62	5.88	5.15	4.41	3.68	2.94	2.20	1.47	.74									
17	11.11	10.46	9.80	9.15	8.50	7.84	7.19	6.54	5.88	5.23	4.57	3.93	3.26	2.62	1.96	1.31	.65								
18	10.53	9.94	9.35	8.78	8.18	7.61	7.01	6.44	5.84	5.27	4.68	4.09	3.51	2.92	2.34	1.76	1.17	.58							
19	10.00	9.47	8.95	8.42	7.90	7.37	6.84	6.31	5.79	5.27	4.73	4.21	3.69	3.16	2.63	2.10	1.58	1.05	.53						
20	9.52	9.05	8.57	8.10	7.62	7.14	6.67	6.19	5.71	5.24	4.76	4.29	3.81	3.33	2.86	2.38	1.90	1.43	.95	.48					
21	9.09	8.66	8.22	7.80	7.36	6.92	6.50	6.06	5.62	5.20	4.76	4.33	3.90	3.46	3.03	2.60	2.16	1.73	1.30	.87	.43				
22	8.70	8.30	7.90	7.51	7.12	6.72	6.32	5.93	5.53	5.14	4.74	4.35	3.95	3.56	3.16	2.77	2.37	1.98	1.58	1.18	.79	.40			
23	8.33	7.97	7.61	7.25	6.88	6.53	6.15	5.80	5.44	5.07	4.71	4.35	3.98	3.63	3.26	2.90	2.53	2.18	1.81	1.45	1.08	.73	.36		
24	8.00	7.67	7.33	7.00	6.67	6.33	6.00	5.67	5.33	5.00	4.67	4.33	4.00	3.67	3.33	3.00	2.67	2.33	2.00	1.67	1.33	1.00	.67	.33	

Le pourcentage de l'intérêt à imputer se trouve à l'intersection de l'abscisse et de l'ordonnée

et font qu'elles ne correspondent que partiellement aux exigences d'une organisation comptable standardisée et simplifiée à l'extrême.

La méthode basée sur l'enregistrement inversé de l'escompte.

Nous arrivons enfin au système qui, tout en conservant les principaux éléments utiles de la méthode de l'escompte, est exempt de ses inconvénients. Le trait le plus distinctif de cette méthode, qui fait d'ailleurs sa valeur, est qu'il rend possible la comptabilisation des intérêts après celle du capital. Au lieu de comptabiliser un bénéfice anticipé ou même fictif, le montant de l'intérêt est enregistré dans les comptes du prêteur après le règlement de la dette par l'emprunteur, c'est-à-dire au moment où la totalité du profit provenant du prêt devient réelle. Il est évident qu'un intérêt est dû au prêteur dès le premier mois qui suit l'ouverture du crédit. Mais en le comptabilisant en sa totalité au terme de la dette plutôt que par tranches mensuelles, on obtient une réserve tacite, ce qui est un sérieux avantage du point de vue de l'économie commerciale.

D'autre part, du point de vue fiscal, l'inconvénient souligné dans la méthode de l'escompte devient ici un avantage, car le bénéfice effectif étant difficilement déterminable, la banque a toutes les chances de se voir imposée sur le bénéfice comptable.

En ce qui concerne l'emprunteur, cette méthode sera à ses yeux identique à celle de l'escompte. Comme dans le cas précédent, il sera appelé à signer une reconnaissance de dette pour un montant supérieur à celui qui lui est avancé. En même temps, il lui sera délivré un plan d'amortissement lui permettant de relever à tout instant la situation de son compte.

Pour l'application pratique de la méthode de l'escompte avec comptabilisation inversée, nous prendrons comme exemple un crédit de 1200 francs remboursable en douze mensualités. En même temps que le plan d'amortissement, la fiche de compte sera établie de la manière suivante :

	Date	Montant du crédit		Remboursable
	Septembre 5 /55	1200,00		1200,00
	Echéance	Mensualités	Date du paiement	Solde
1	Octobre 5	106,00		1094,00
2	Novembre 5	106,00		988,00
3	Décembre 5	106,00		882,00
4	Janvier 5 /56	106,00		776,00
5	Février 5	106,00		670,00
6	Mars 5	106,00		564,00
7	Avril 5	106,00		458,00
8	Mai 5	106,00		352,00
9	Juin 5	106,00		246,00
10	Juillet 5	106,00		140,00
11	Août 5	106,00		34,00
12	Septembre 5	106,00		72,00 CR

Sur cette fiche, qui est préparée dès l'ouverture du crédit, sont enregistrées les mensualités au fur et à mesure de leur versement. Au journal, les opérations seront comptabilisées comme suit :

Ouverture du crédit :

débiteurs divers à caisse ou chèques postaux fr. 1200,—

Paiements I-II :

caisse ou chèques postaux à débiteurs divers » 106,—

12^e paiement :

caisse ou chèques postaux à débiteurs divers » 34,—

caisse ou chèques postaux à intérêts actifs . » 72,—

Le service du contentieux.

L'effort de tout département de petit crédit doit tendre à standardiser les opérations, comptables ou autres, et les rendre

dans la mesure du possible automatiques. La régularité du paiement des mensualités est à ce sujet un facteur important et il appartient au service de comptabilité d'obtenir de la part des emprunteurs le plus d'exactitude possible. Des rappels sur formulaires imprimés seront adressés à intervalles fixes aux clients en retard.

Si, après un certain nombre d'avertissements, l'emprunteur ne donne pas suite aux rappels du prêteur, son dossier sera transmis au service du contentieux. D'après les établissements de petit crédit que nous avons pu approcher, 85% environ des crédits sont régulièrement amortis aux échéances prévues sans que le moindre rappel soit nécessaire. Ce chiffre est révélateur non seulement de la ponctualité des emprunteurs, mais également de l'habileté des banques à sélectionner leur clientèle. Cette moyenne est encore plus élevée aux Etats-Unis et atteint, selon la First National City Bank of New York, les 95% des crédits accordés¹. Cette différence entre le marché suisse et le marché américain du petit crédit peut être attribuée au fait qu'on manque encore en Suisse, même dans les milieux intéressés, d'expérience en matière de crédit à la consommation.

Le cas des emprunteurs qui ne respectent pas leurs engagements ou qui ont de la peine à s'acquitter de leur dette mérite d'être examiné de plus près. 6% d'entre eux environ sont en retard occasionnellement, et il suffit d'un ou de deux rappels en tout pour les amener à s'acquitter de leurs obligations. 4% environ ne versent leurs mensualités qu'après des rappels répétés. Le reste de ces cas, c'est-à-dire 2-5%, sont transmis au service du contentieux et certains d'entre eux font l'objet de poursuites, après que la banque ait épuisé tous les moyens dont elle dispose pour les amener à respecter le contrat de crédit.

Les causes de cette défaillance d'une partie des emprunteurs sont de nature matérielle ou psychologique et, il faut le reconnaître, dépassent souvent la volonté des intéressés.

¹ STEFFAN, R., *The personal loan department of the National City Bank of New York*, New York, 1935, p. 9.

Les clients de loin les plus dangereux sont ceux qui s'adressent au prêteur avec l'intention bien définie de le tromper. On compte parmi eux de véritables escrocs qui arrivent à obtenir des prêts par des moyens frauduleux tels que fausses signatures, fausses identités ou falsification de documents. Bien que ces cas soient excessivement rares, le service compétent de la banque doit néanmoins en tenir compte. La First National City Bank of New York évalue les pertes dues à cette catégorie d'emprunteurs à 0,01% ¹.

Une autre catégorie est celle des emprunteurs qui se trouvent dans une situation financière plus ou moins désespérée et qui réussissent à obtenir des crédits en donnant sur eux de fausses indications. Ici l'intention de tromper le prêteur n'est pas manifeste au moment de l'ouverture du crédit. La défaillance n'est que conséquence logique d'une situation qui, loin d'être améliorée, est aggravée par un nouvel emprunt. Nombreux sont dans ce groupe les gens de volonté faible, les abouliques, les paresseux et très souvent les alcooliques. On rencontre dans cette catégorie le cas relativement fréquent de la femme mariée qui obtient des crédits à l'insu du mari en contrefaisant sa signature. L'attitude de la banque en présence de ces cas doit être empreinte de prudence et de réserve afin de distinguer la défaillance provenant d'une négligence manifeste de celle provoquée par un cas de force majeure. Il est nécessaire que les emprunteurs de cette catégorie soient convoqués à la banque afin d'être interrogés par un employé habile, animé non seulement de l'intention d'éviter une perte à la banque, mais également d'aider ces gens (choses qui sont le plus souvent liées entre elles). Si ces derniers ne répondent pas à l'appel de la banque, la notification de la cession de salaire à l'employeur et la menace de poursuite pour le montant intégral du crédit sont des moyens susceptibles de les amener à réagir.

La classe numériquement la plus importante est constituée par les emprunteurs aux prises avec des difficultés, sans qu'une

¹ STEFFAN, R., *Should a bank loan money?* New York, 1937, p. 7.

mauvaise intention leur soit imputable. Parmi ceux-ci, nombreux sont les jeunes gens qui se sont engagés dans des dépenses irréfléchies. Dans l'ensemble, il s'agit de gens parfaitement honnêtes qui, par suite de faits imprévus tels que maladies, accidents, etc., ont été entraînés subitement à des dépenses importantes. Le chômage est l'une des raisons les plus importantes de ces défaillances. Dans 14 % des cas de cette catégorie, il a été la cause immédiate de l'arrêt des versements. Cette catégorie d'emprunteurs aux prises avec des difficultés qui très souvent ne sont que passagères mérite une attention toute particulière de la part du prêteur, lequel a intérêt à faire preuve de compréhension et de patience à leur égard.

Savoir deviner les véritables intentions du client en difficulté et prendre des mesures judicieuses à son égard est une tâche fort délicate. Aussi est-il de la plus haute importance de trouver pour le service du contentieux un personnel qualifié. Il sera exigé de la part du chef du département, outre de solides connaissances juridiques, des dons psychologiques. Il devra non seulement connaître les problèmes de l'économie familiale mais également les facteurs irrationnels qui peuvent agir sur l'âme humaine. Une grande maturité et une profonde connaissance du comportement des hommes en face des difficultés lui sont indispensables. Il devra de plus inspirer confiance, montrer beaucoup de tact et de patience.

Nous n'avons manqué aucune occasion de souligner que l'aspect économique et l'aspect social du crédit à la consommation forment une entité indivisible. Cette vérité ressort une fois de plus lorsqu'on examine les motifs de la défaillance des emprunteurs. Il n'est pas rare qu'il faille, pour récupérer un crédit compromis, tenter de réconcilier des couples désunis, aider un chômeur à trouver du travail, défendre les intérêts d'un emprunteur et, aussi étranger que cela puisse paraître au rôle d'une banque, combattre des vices tels que l'alcoolisme et la passion du jeu.

Une telle tâche ne peut être menée à bien par n'importe quel juriste ou employé de banque. C'est pourquoi les grandes

banques américaines emploient de façon permanente des assistants sociaux qui visitent les familles éprouvées pour les conseiller et pour faire aux banques des propositions. Une initiative semblable a été prise par des groupements d'établissements de petit crédit aux Etats-Unis durant les années de troubles sociaux consécutifs à la crise économique de 1929¹. Le contact personnel, généralement inexistant entre la banque et l'emprunteur, s'est trouvé établi par l'intervention d'assistants sociaux, si bien que désormais, la banque est en mesure de connaître les soucis d'un client, de savoir s'il est honnête et désireux de remplir ses engagements, ou s'il cherche au contraire à se soustraire volontairement à ses devoirs. Les renseignements que la banque obtient d'une source compétente lui donnent la possibilité d'adopter des mesures de recouvrement efficaces, appropriées à chaque cas. En présence d'un cas apparemment désespéré, seul un assistant social sera à même de juger si le client est capable de redresser sa situation par ses propres moyens.

On n'a pas encore vu en Suisse qu'une banque emploie un assistant social, et tous ceux qui sont attachés aux fonctions essentielles de la banque comprendront difficilement pareille innovation. Bien que la collaboration d'assistants sociaux soit actuellement en marge de l'activité normale d'une banque, cette initiative, en ce qui concerne les banques de petit crédit, ne peut être que profitable.

V. LA DÉTERMINATION DU JUSTE PRIX DU PETIT CRÉDIT

1. Les possibilités d'analyse du résultat d'exploitation dans les banques

L'effort que font les banques pour rationaliser leur appareil administratif et comptable est moins grand que celui des entre-

¹ GATES, C. A., *The social worker in the service of the Small Loan Business*. (*The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, March 1938.)

prises industrielles. La lacune n'est qu'apparente et ce retard des banques par rapport aux industries dans le domaine de la rationalisation provient de la différence du caractère des fonctions de ces deux groupes d'entreprises.

a) *La détermination du rendement d'un département bancaire*

S'il était possible de déterminer avec exactitude le rendement d'un département donné d'une banque, ce contrôle approfondi nécessiterait des efforts qui risqueraient dans la plupart des cas d'être fort coûteux et en disproportion avec le rendement du département. Aussi convient-il de formuler certaines réserves sur l'utilité pratique de pareilles recherches. Il semble en effet illusoire d'isoler un service bancaire quelconque et d'analyser son rendement en fonction des bénéfices réalisés, des heures de travail effectuées, des moyens techniques mis en œuvre et des frais généraux encourus. Comme le dit fort justement M. R. Speich¹, la banque ne vend pas à ses clients tel ou tel de ses services, mais dans l'ensemble de ses rapports avec la clientèle, elle se présente comme un tout homogène auquel on peut demander tout ce qui ressortit à l'activité bancaire. Le service qui réalise des gains importants avec un personnel peu nombreux dépend en dernière analyse de la notoriété de la banque tout entière et de la confiance dont elle jouit. D'autre part, cette réputation repose à son tour sur le fait que de nombreux autres services de la banque se sont acquittés de tâches qui ne sont pas directement productrices de bénéfices, ou qui n'entraînent même que des dépenses. Il y a en effet de très grands enchevêtrements entre les opérations des divers départements bancaires. Comment serait-il possible, par exemple, de faire une distinction entre les gains et les dépenses provenant du service de la bourse, du département de gérance de fortune, du service de dépôt et de celui des coupons ? L'enchaînement fonctionnel entre les services mentionnés est tel qu'une ventilation exacte des dépenses encourues se heurte à de très grandes

¹ SPEICH, R., Allocution prononcée à l'Assemblée générale du 26 février 1954 de la Société de Banque Suisse.

difficultés. En admettant même qu'une pareille entreprise soit possible du point de vue technique, il y a lieu de se demander quel en serait le but pratique. Au cas où, par exemple, le département de bourse se trouverait bénéficiaire et le service de dépôt déficitaire, il ne serait pas possible malgré tout de supprimer le second, parce que du point de vue fonctionnel il est un complément indispensable du premier. Dans bien des cas, au contraire, une banque peut avoir tout intérêt à stimuler un département nettement déficitaire, si cette stimulation est de nature à activer le chiffre d'affaires d'un département rémunérateur. La preuve de ceci se trouve administrée depuis peu par l'introduction des nouveaux départements de giro bancaire. Il s'agit d'une institution de nature collective et sur la base de laquelle l'ensemble du système des paiements bancaires en Suisse est en voie de réorganisation. Elle sera bientôt, nous l'espérons, un instrument de paiement tout aussi rationnel que le service public des chèques postaux. Un tel département ne sera probablement jamais directement bénéficiaire, mais apportera à la banque par des voies indirectes des avantages très appréciables : une plus grande partie de la population est mise en contact permanent avec la banque, ce qui ne peut se traduire que par une extension du chiffre d'affaires de la banque dans son ensemble. D'autre part, ce nouveau service est de nature à apporter à la banque des fonds étrangers à court terme, qu'elle saura utiliser à son profit.

b) *L'analyse de la rentabilité des opérations bancaires*

Cette analyse consiste à rechercher le prix de revient d'une opération bancaire et à le comparer ensuite avec le gain qui en résulte. Il est à priori d'une grande utilité pour le banquier de connaître le coût exact et le rendement de chaque opération.

Les opérations bancaires sont de deux sortes : d'une part, le commerce de l'argent et, d'autre part, les services. Contrairement aux entreprises industrielles et commerciales où le prix de l'unité de production est fonction d'éléments variables, dans le domaine de la banque, le prix des opérations est régi par des

éléments stables. En effet, les taux d'intérêt et les cours sont commandés par le marché des capitaux, alors que les prix des services tels que commissions, courtages, etc., sont fixés d'après des accords cartellaires. De ce fait, l'intérêt d'une analyse approfondie du coût d'une opération perd pour les banques de sa première valeur.

Néanmoins, il aurait été utile du point de vue théorique d'effectuer régulièrement des recherches de ce genre, si des difficultés techniques et financières ne les rendaient pratiquement irréalisables. Alors que dans la production industrielle, le prix de vente est en relation étroite avec le prix de revient, dans les opérations bancaires, ce rapport n'existe guère. En effet, le coût des opérations est le plus souvent stable tandis que le gain est généralement variable, car il est fonction du montant sur lequel porte la transaction. Le coût de l'ouverture d'un accreditif, par exemple, est le même quel que soit le montant sur lequel il porte. Par contre, le bénéfice de la banque varie proportionnellement au montant de l'opération.

La détermination du prix de revient par opération dépend pratiquement de la structure organique de la banque elle-même. Ainsi l'application des méthodes de la comptabilité industrielle pour la recherche du prix de revient par opération n'est possible dans les grandes banques que pour autant qu'elles possèdent des départements spécialisés et autonomes qui effectuent leurs opérations en ayant très peu recours aux autres services.

Afin que la comptabilité industrielle puisse s'adapter aux activités bancaires, il faut que l'uniformité du travail soit suffisamment poussée dans les différents secteurs d'un seul et même département bancaire pour permettre d'identifier ceux-ci avec des centres de charge en vue de la répartition des frais généraux.

Le système bancaire suisse se caractérise par une décentralisation très poussée et les grandes banques possèdent des agences réparties dans tout le pays, ce qui explique de prime abord pourquoi les recherches relatives à la détermination des prix de revient ont jusqu'à présent été négligées.

Aux Etats-Unis, les grandes banques commerciales ont adopté les méthodes de la comptabilité industrielle depuis trente ans déjà. La structure organique de ces banques fortement centralisées, qui se sont essentiellement spécialisées dans certaines activités bancaires, se prête sans difficultés à ces méthodes.

2. L'importance de la connaissance du prix de revient et les possibilités de sa détermination dans le département de petit crédit

Si la connaissance du prix de revient des opérations bancaires fournies par les différents départements n'a qu'une utilité pratique relative, tout en étant théoriquement intéressante, il n'en est pas de même en ce qui concerne les opérations de petit crédit. Comme dans plusieurs autres cas, le département de petit crédit se distingue ici très nettement des autres services de la banque. La plupart des établissements bancaires ou autres le pratiquant connaissent en général mal le prix de revient de leurs opérations et se contentent d'estimations très approximatives.

Il est essentiel pour une banque de connaître avec exactitude le prix de revient de chaque petit crédit accordé et le caractère particulier de sa fonction spécialisée rend facile une enquête de ce genre.

Toutes les phases des opérations de petit crédit peuvent être standardisées à l'extrême. Même les opérations les plus délicates telles que l'analyse de la capacité de crédit, qui est pourtant une tâche comportant de nombreuses inconnues, peuvent être effectuées selon une procédure rationnelle et schématique, permettant un travail à peu près routinier. Toutes les autres opérations de contrôle, de comptabilisation et de liquidation des comptes s'accomplissent à un rythme tout à fait mécanique.

Le département de petit crédit d'une banque se distingue encore des autres services bancaires par son entière indépendance par rapport à ces derniers. Sa clientèle même a un carac-

tère propre et n'est pas comparable avec celle des autres services de la banque.

Tous ces facteurs ainsi que l'absence de conditions sur le marché de petit crédit, favorisant la formation d'un taux d'intérêt plus ou moins uniforme, permettent au département de petit crédit d'appliquer des taux calculés sur la base d'éléments propres à la banque et peu influencés de l'extérieur. D'autre part, les travaux pour la détermination du prix de revient des opérations pratiquées par ce département sont simplifiés à l'extrême grâce à son autonomie et à l'absence de liaisons fonctionnelles avec les autres services.

3. La méthode de la détermination du prix de revient du petit crédit

a) *Enoncé des problèmes essentiels de la comptabilité industrielle et leur application au petit crédit*

Le principe de la comptabilité industrielle peut être appliqué à la recherche du prix de revient du petit crédit. Parmi le grand nombre de méthodes utilisées dans le cadre de la comptabilité industrielle, nous choisirons celle qui se prête le mieux au caractère du petit crédit.

En comptabilité industrielle, le prix de revient global se compose de trois éléments :

1. Le coût des matières premières.
2. Le coût de la main-d'œuvre.
3. Les frais généraux.

La recherche du prix de revient global est cependant un aspect secondaire de la comptabilité industrielle qui s'applique surtout à l'étude du prix de revient unitaire, permettant de contrôler le rendement d'une entreprise et de calculer le prix de vente des produits fabriqués.

Le procédé bien connu pour passer du prix de revient global au prix de revient unitaire consiste à diviser le prix de revient global par le nombre des unités produites dans une période donnée.

Ce calcul du prix de revient donne des résultats élémentaires qui sont naturellement insuffisants pour une entreprise industrielle, à moins que celle-ci ne produise qu'un seul et même objet en série.

Cette méthode est inapte à la détermination du prix de revient du petit crédit. Malgré l'uniformité des opérations, les crédits sont différents les uns des autres en ce qui concerne notamment leur grandeur unitaire et leur durée de remboursement, ce qui affecte bien entendu leur prix de revient.

Méthode d'affectation des frais directs et d'imputation des frais généraux.

Par cette méthode, le prix de revient d'un produit fabriqué est calculé par rapport au coût de la matière première et au coût de la main-d'œuvre utilisée directement à la fabrication de ce produit. La part des frais généraux entrant dans le prix de revient de ce produit est imputée à l'aide d'une clé de distribution proportionnelle. Cette méthode permet d'atteindre à la précision en ce qui concerne le groupe des frais directs, par contre elle est essentiellement empirique en ce qui concerne les frais généraux.

Les frais généraux, dans un département de petit crédit, sont importants et si cette méthode peut être appliquée grâce à sa précision pour le calcul des frais directs, elle est insuffisante pour celui des frais généraux.

La répartition des frais généraux par centres de charge.

Cette troisième méthode de la comptabilité industrielle permet de résoudre le problème de la répartition des frais généraux et peut en conséquence être appliquée au petit crédit. Dans une entreprise où le travail prend un aspect compliqué, le processus de production passe par un certain nombre de centres d'activités. Les conditions d'exploitation varient d'un centre à l'autre et avec elles les facteurs qui gouvernent les frais généraux.

En divisant l'entreprise en sections, appelées en terme technique « centres de charge » ¹, on isole, pour les distinguer selon leur nature, les différentes sources de frais généraux.

On obtient le coût de l'unité d'œuvre en répartissant les frais généraux sur les centres de charge et en divisant, dans chacune des sections, la fraction des frais généraux par le nombre des unités d'œuvre. Il est ainsi possible pour une entreprise industrielle d'imputer le montant exact des frais généraux correspondant à une unité de production.

b) *L'affectation des frais directs en matière de petit crédit*

Contrairement aux frais généraux, les frais directs grevant les opérations de petit crédit peuvent être affectés directement sur le décompte d'exploitation. Cette opération ne consiste qu'en un simple travail d'enregistrement. Si ces frais sont insignifiants par rapport aux bénéfices dans les opérations commerciales des banques, ils prennent relativement de l'importance dans les opérations de petit crédit en raison du nombre élevé des comptes de crédit.

Les frais directs comprennent deux catégories, celles des salaires et celles du matériel en général ². Dans le prix de revient d'un petit crédit, le premier groupe des frais directs est plus important que le second et l'affectation des frais de salaires est plus difficile à réaliser, car elle présuppose une connaissance exacte du coût de travail de chaque employé par rapport à une unité de temps.

Le rapport $\frac{S}{t}$ (S étant le salaire total et « t » le temps de travail en minutes) permet de calculer le coût de la minute de travail.

¹ Le terme « centre de charge » n'est pas universellement reconnu et certains auteurs le remplacent par « lieu de charge ». (MAEDER, K. A., *L'analyse du résultat et la comptabilité industrielle*, Genève. 1953.)

² Dans les frais de matériel seront également compris tous les frais concernant exclusivement un crédit déterminé, tels que frais d'information, frais de port et de téléphone, coût de démarches entreprises spécialement, droit de timbre, etc.

Ayant obtenu le coût de l'unité de temps de travail, on procédera au chronométrage de chaque opération en vue de l'affectation des frais de salaire. Le but du chronométrage n'est pas de mesurer des temps records, mais d'établir les temps normaux que nécessite une opération effectuée dans des conditions déterminées. Le résultat obtenu doit correspondre à un temps standard, c'est-à-dire à une moyenne typique ¹.

La formule $\frac{S}{t}$ sera complétée par le symbole « n » représentant le résultat du chronométrage, ce qui nous donne la formule d'affectation $n \frac{S}{t}$.

c) *L'imputation des frais généraux et le choix des centres de charge*

Le choix des centres de charge qui sont la base pour la répartition des frais généraux se fait selon les critères suivants :

L'homogénéité. — L'homogénéité concerne avant tout les frais généraux, mais un centre de charge sera également appelé homogène si tous les travaux qui lui incombent peuvent être ramenés à une commune mesure appelée « unité d'œuvre » et qui servira de base à l'imputation.

L'implantation. — D'après ce critère, on isolera les centres de charge selon les bureaux et les locaux distincts.

L'organisation. — Il s'agit d'identifier les centres de charge avec les compartiments organiquement formés par la division du travail à l'intérieur de l'entreprise et d'après la structure de sa hiérarchie.

Cette distinction est cependant plutôt théorique, car pratiquement il y a rarement antinomie entre ces trois critères.

¹ Ayant eu personnellement l'occasion de faire des chronométrages, nous avons pu nous convaincre que les opérations de petit crédit peuvent être suffisamment schématisées pour l'obtention de temps standards. Sur la base d'un grand nombre de mensurations, nous avons pu nous rendre compte que si un employé bien entraîné est chronométré dans son travail, les écarts en plus et en moins par rapport à la moyenne ne sont pas importants, ce qui semble garantir un haut degré d'authenticité.

Pour répartir les frais généraux parmi les centres de charge, il est nécessaire qu'il existe avant tout un rapport entre l'origine de ces frais et l'activité qui s'exerce à l'intérieur même des centres de charge. La majorité des frais ont leur origine dans plusieurs, sinon dans la totalité des centres.

Il existe cependant un groupe de frais qui ne se prête guère à la distribution entre les centres de charge. Entrent dans cette catégorie les intérêts passifs notamment, qui affectent sérieusement le prix de revient du crédit, ainsi que les frais de publicité et d'assurance. Il est évident que pour la répartition de ces frais, il faut avoir recours à des méthodes différentes.

En ce qui concerne les frais distribuables, ceux-ci peuvent être répartis au moyen de clés. Les frais d'éclairage seront distribués par exemple entre les centres de charge au prorata du nombre des ampoules installées dans chaque centre, et la même clé sera utilisée pour les frais de téléphone, répartis selon le nombre des appareils installés dans les sections.

Il n'existe pas de règle immuable pour la répartition des frais généraux qui se fera selon la nature des frais et le caractère du centre de charge. Il arrive fréquemment que l'on choisisse un mode de répartition qui garantit davantage une distribution simplifiée des frais qu'un haut degré d'exactitude.

Après avoir obtenu le total des frais généraux par centre de charge, il s'agira de choisir l'unité d'œuvre appropriée, c'est-à-dire un dénominateur commun à l'aide duquel seront imputés les frais généraux. Pour des raisons d'ordre pratique, l'imputation des frais généraux se fera en fonction du temps, et la minute de travail sera l'unité d'œuvre. En pratique, le travail sera simplifié du fait que les opérations d'affectation des frais de salaires et l'imputation des frais généraux pourront être effectuées parallèlement et sur la base d'un même dénominateur.

La formule d'imputation des frais généraux se présente comme suit :

$$n \frac{X}{Y}$$

« X » représentant le total des frais généraux par centre de charge, « Y » le total des unités d'œuvre et « n » la durée de l'opération exprimée en minutes.

d) *L'imputation des frais non distribuables*

Le but final de cette enquête est de trouver le coût du petit crédit, exprimé en pour-cent du capital prêté pendant une année. Parmi les frais non distribuables, on compte par ordre d'importance : les intérêts passifs, les frais de publicité, d'assurance, de révision, les frais pour boucler et contrôler la comptabilité, les cotisations, etc. L'imputation de ces frais, qui ne se trouvent pas en rapport avec les centres de charge établis d'après les critères indiqués, pose des problèmes difficiles à résoudre. A part les intérêts passifs qui présentent un caractère particulier, la meilleure solution consiste dans l'imputation au prorata, de chaque unité monétaire prêtée.

Le problème consiste donc à calculer le total des frais non distribuables et à le comparer avec la somme du montant total des crédits accordés pendant la durée d'une année. La formule d'imputation des frais généraux non distribuables se présente comme suit :

$$z = c C^1$$

« c » exprime la part des frais non distribuables supportés par chaque franc prêté. « C » représente la grandeur initiale du crédit et « z » le montant des frais non distribuables à imputer pour un crédit d'une grandeur initiale égale à C.

Il y aurait lieu de tenir ici compte d'une provision pour pertes éventuelles. Il peut paraître erroné à première vue d'imputer

¹ La solution proposée est incomplète du point de vue mathématique, car elle ne tient pas compte de la durée du crédit. En effet, un crédit avec un terme de remboursement très rapproché se trouve être grevé d'une part de frais généraux non distribuables égale à un crédit accordé pour une durée plus longue. Une formule exacte du point de vue mathématique sera indiquée ici à titre complémentaire, mais nous ne la recommandons pas pour des raisons pratiques.

$$z = \frac{C c (n+1)}{24} \quad n = \text{la durée de crédit exprimée en mois}$$

sur le prix de revient d'un crédit une part des pertes prévues. Etant donné cependant la régularité d'un certain pourcentage de pertes en matière de petit crédit, il est permis de les prévoir et de les imputer comme une dépense fixe.

e) *Le prix de revient technique*

Le prix de revient technique d'un crédit est composé de frais directs et de frais généraux, à l'exclusion des intérêts passifs. Il est exprimé en pour-cent du capital prêté.

Du point de vue fonctionnel, les opérations à effectuer dans le département de petit crédit peuvent être subdivisées en trois groupes :

opérations d'acquisition et d'ouverture du crédit,
opérations de liquidation du crédit,
opérations de recouvrement.

Les frais correspondant aux deux premiers groupes d'opérations sont essentiellement fixes et ne varient pas d'un crédit à l'autre, quelles que soient leur grandeur unitaire et leur durée. Les frais résultant des opérations de recouvrement sont variables par rapport à la durée du crédit.

La somme des trois valeurs ainsi obtenues sera majorée des frais non distribuables, ce qui nous donne le prix de revient technique exprimé en francs.

Pour transformer en pourcentage du capital utilisé par le client pendant un an les coûts exprimés en francs, nous allons nous servir de la formule :

$$I = \frac{2 P E}{n + 1}^1$$

I = taux d'intérêt effectif,

P = le nombre des paiements par an,

E = l'escompte, c'est-à-dire la charge d'intérêt exprimée en pour-cent du montant initial du crédit,

n = le nombre des paiements prévus.

¹ AYRES, Milan V., *Instalment Selling and Finance Companies*. (The Annals of the American Academy of Political and Social Science, March, 1938, p. 124.)

Dans le cas qui nous intéresse, c'est-à-dire celui du crédit remboursable par mensualités, la formule se réduit à ceci :

$$I = \frac{24 E}{n + 1}$$

Ne connaissant pas la valeur de E, nous allons la remplacer dans l'équation par le quotient suivant :

$$E = \frac{100 i}{C}$$

i = les charges d'intérêt exprimées en francs,

C = le montant initial du crédit.

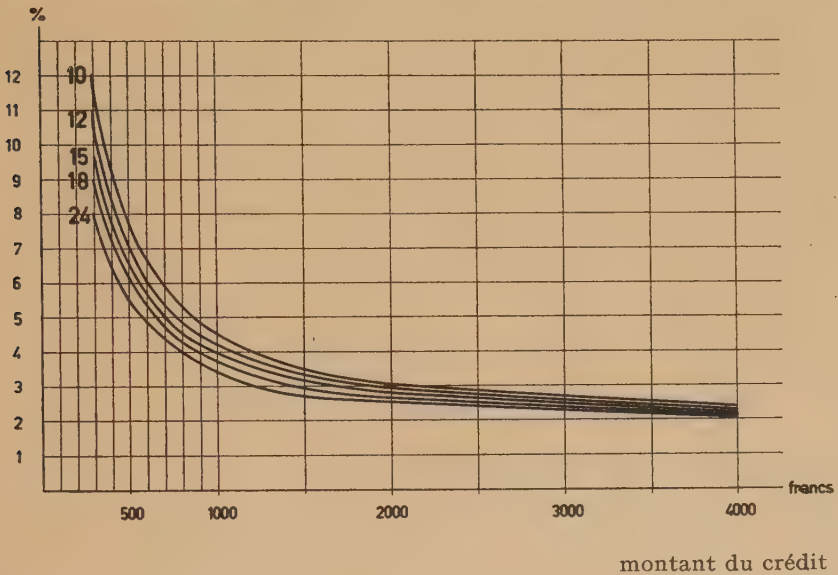
Les deux formules confondues, nous obtenons l'équation suivante :

$$I = \frac{24 \cdot 100 \cdot i}{C (n + 1)}$$

Le graphique des prix de revient techniques, établi sur la base des résultats obtenus par l'étude citée en annexe, exprime de façon implicite l'incidence des facteurs *temps* et *grandeur unitaire* sur le coût du petit crédit. Le phénomène le plus intéressant à relever est l'extraordinaire influence de la grandeur unitaire sur le coût. La pente de la courbe est particulièrement forte dans la zone des crédits de faible importance. La chute se ralentit aux environs d'une grandeur initiale approximative de 1000 francs. Plus loin la courbe a tendance à se rapprocher de l'horizontale sans toutefois jamais la rejoindre. Il s'agit en l'occurrence d'une courbe de caractère hyperbolique très prononcé.

Ces variations de coût en fonction de la grandeur initiale du crédit sont l'effet des frais à caractère fixe, à savoir les frais d'acquisition, d'ouverture et de liquidation du crédit. Le graphique démontre d'autre part que l'incidence du facteur temps sur les coûts est plutôt faible.

COÛTS TECHNIQUES EXPRIMÉS EN % POUR 10, 12, 15, 18 ET 24 MOIS



f) *Le prix de revient total*

Le prix de revient total sera obtenu par l'adjonction des intérêts passifs au prix de revient technique. La courbe exprimant le prix de revient total, tout en demeurant parfaitement parallèle à celle du prix de revient technique, sera déplacée vers le haut d'un écart correspondant aux intérêts passifs.

Les intérêts passifs varient avant tout selon les modes de financement. Les banques qui jouissent de la confiance générale ont facilement accès au marché monétaire national et sont de ce fait en mesure d'obtenir les fonds étrangers aux meilleures conditions possibles. A l'heure actuelle, le coût des fonds susceptibles de servir au financement du petit crédit dans un établissement bancaire se situe entre 2,5 et 3% environ. Mais les établissements moins bien établis se trouvent réduits au financement par le moyen du réescompte auprès des grandes banques, ce qui renchérit le prix de l'argent qui atteint quelque 6% l'an.

Il existe pour chaque prêteur une courbe de prix de revient total qui varie selon l'importance de l'établissement.

Si parmi les prêteurs il y en a qui se trouvent placés du point de vue du financement de leur entreprise dans une situation peu avantageuse, il n'en est pas nécessairement de même en ce qui concerne le prix de revient technique. Dans ce domaine, tous les prêteurs jouissent plus ou moins des mêmes possibilités et l'allégation, émanant de certains milieux, qu'une rationalisation poussée en matière de petit crédit nécessite un chiffre d'affaires élevé paraît peu solide. Il est possible d'abaisser au minimum le coût technique à partir d'un volume de crédits de quelque 2 millions de francs, ce qui correspond environ à un département occupant en permanence deux ou trois employés.

Le travail « technique » du petit crédit ne nécessite pas la mise en œuvre d'importantes installations. Sans doute, un chiffre d'affaires très élevé, en rapport avec une plus grande spécialisation, facilite les efforts de rationalisation ; mais du point de vue pratique, l'importance de ce facteur nous semble insignifiante ¹.

En conclusion, les courbes qui expriment les prix de revient techniques des différents prêteurs ont tendance à se confondre. Cependant, dès que les intérêts passifs sont ajoutés aux courbes exprimant les prix de revient techniques, celles-ci se trouveront espacées sans pour autant changer d'allure.

Le phénomène exprimé par la courbe n'est pas ignoré des prêteurs de petit crédit qui, pour accroître leur rentabilité, s'efforcent d'éliminer les crédits de petites dimensions. Si du point de vue commercial, cette attitude des prêteurs peut être

¹ W. S. Persons, spécialiste américain des problèmes du petit crédit, affirme même, d'après ses expériences personnelles, que le petit crédit est tellement saturé de complications et de détails qu'à partir d'un certain volume, on entre dans un état de productivité à rebours, c'est-à-dire que les coûts marginaux ont tendance à augmenter. Cet auteur appuie sa thèse sur les résultats obtenus par une enquête au sujet de la productivité des « Morris Banks ». Il trouve par exemple que la Morris Bank de New York, avec un volume de crédits de 40 millions de dollars, accuse un prix de revient technique plus élevé que le siège à Saint-Joseph, avec un total de crédits ne dépassant pas 1 million de dollars. (PERSONS, W. S., article cité, *American Economic Review*, mars 1931.)

justifiée, il est souhaitable, pour des raisons sociales, que les crédits de petites dimensions soient accordés. Il devrait exister cependant un équilibre entre les raisons de rentabilité et les raisons sociales.

Cet équilibre est le point mort au-delà duquel les opérations de petit crédit deviennent déficitaires.

L'équation qui nous sert de base pour la détermination mathématique du point mort est la suivante :

La charge d'intérêt, exprimée en unités monétaires, d'un montant de crédit inconnu et d'une durée de crédit déterminée, équivaut à la somme des frais fixes augmentée du total des frais de recouvrement, des frais non distribuables et des intérêts passifs.

$$\frac{I (n + 1) \cdot C}{24 \cdot 100} = F + nR + \frac{Cc (n + 1)}{24} + \frac{T \cdot C (n + 1)}{24 \cdot 100}$$

I = le taux d'intérêt choisi

n = le nombre des mensualités

C = le montant initial du crédit

c = frais proportionnels par franc

T = taux des intérêts passifs

F = frais fixes (frais d'acquisition et de liquidation du crédit)

R = frais de recouvrement pour une mensualité

Dans cette formule, nous allons isoler la seule valeur inconnue, c'est-à-dire C.

$$C = \frac{2400 (F + nR)}{(n + 1) (I - 100 c - T)} ,$$

4. Le juste prix pour petits crédits

Au prix de revient total s'ajoute la marge bénéficiaire, ce qui donne le juste prix du petit crédit.

Bien que les coûts techniques des prêteurs de toutes les catégories soient théoriquement identiques, de légères diffé-

¹ Application pratique de cette formule, voir page 183.

rences deviennent sensibles dès qu'aux prix de revient techniques sont ajoutés les intérêts passifs. Etant donné que la marge bénéficiaire varie d'un prêteur à l'autre en raison de leur structure financière (voir pages 96-98), les différences s'accroissent et se répercutent sur les taux d'intérêt qui, à leur tour, varient selon les prêteurs que nous classerons en quatre catégories distinctes :

a) Le prix de revient d'un établissement de petit crédit travaillant uniquement avec ses fonds propres n'est nullement grevé d'intérêts passifs, car le capital actif se confond avec le capital social. En raison des risques considérables encourus par une telle entreprise, son rendement, pour qu'elle soit viable, devrait atteindre 10% du capital investi, auquel s'ajouterait une marge de 3% pour l'alimentation des fonds de réserve.

b) Il s'agit cette fois d'un établissement qui, à part son capital propre, utilise un montant deux fois plus élevé de fonds étrangers obtenus par réescompte. Les coûts unitaires se trouvent donc grevés du coût du réescompte, lequel s'élève à 6% environ dans la situation actuelle du marché monétaire. Le passif du bilan se compose de $\frac{1}{3}$ de fonds propres qui n'entraînent pas d'intérêts et de $\frac{2}{3}$ de fonds empruntés à 6%. L'incidence des intérêts passifs sur le prix est donc de l'ordre de 4%. La marge bénéficiaire de 13% ne se répercute ici sur le prix du petit crédit que dans l'ordre de grandeur de un tiers, ce qui nous donne 4,3%.

c) Considérons enfin un établissement qui, par sa structure financière, se rapproche d'une banque et admettons un rapport de 1 : 5 entre fonds propres et fonds étrangers, $\frac{2}{5}$ des fonds étrangers provenant de la caisse d'épargne au taux d'intérêt de 4% et $\frac{3}{5}$ correspondant à des avances obtenues par le moyen du réescompte au taux de 6%. Quant à la marge bénéficiaire, nous pouvons la réduire à 9% étant donné qu'une entreprise de cette catégorie est beaucoup mieux armée pour résister à la concurrence. Cette marge bénéficiaire reportée au capital social nous donne une charge supplémentaire de 1,9%.

d) Ce type représente une banque mixte de structure moyenne. Le rapport entre fonds propres et fonds étrangers s'établit ici à 1 : 10. La banque qui a accès au crédit public ne se voit pas obligée de recourir au réescompte des lettres de change souscrites par les emprunteurs. En admettant que l'intégralité des fonds utilisés pour le financement provienne de la caisse d'épargne, le taux appliqué sera de 2,5% et la charge moyenne, en tenant compte des fonds propres, sera pour l'unité de crédit de 2,3%. Pour une marge bénéficiaire de 9%, la charge supplémentaire sera de 0,9%.

Le tableau (ci-dessous) montre à quel point les différences de structure et les divers modes de financement peuvent avoir une influence directe sur le prix du petit crédit.

INCIDENCE DES INTÉRÊTS PASSIFS ET DE LA MARGE BÉNÉFICIAIRE
SUR LE PRIX DU PETIT CRÉDIT EXPRIMÉ EN POUR-CENT PAR AN
POUR 4 CATÉGORIES DE PRÊTEURS

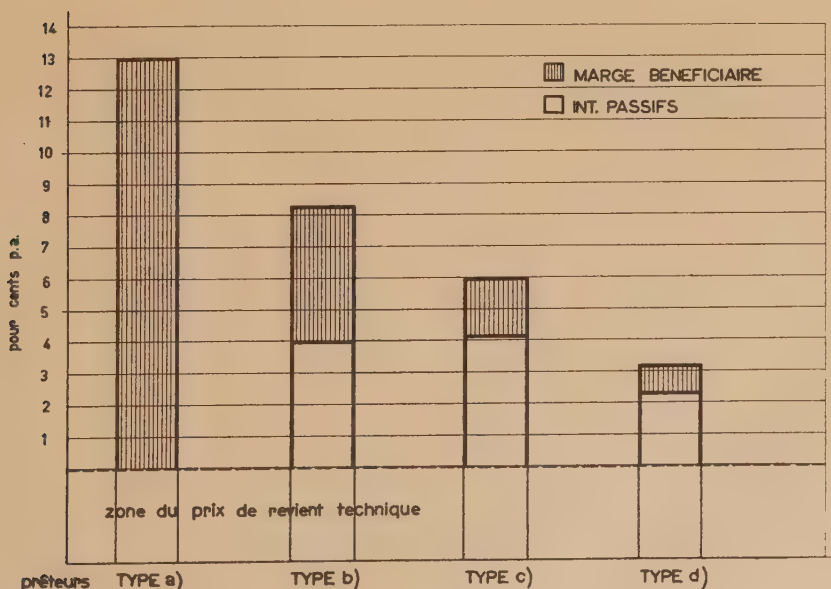
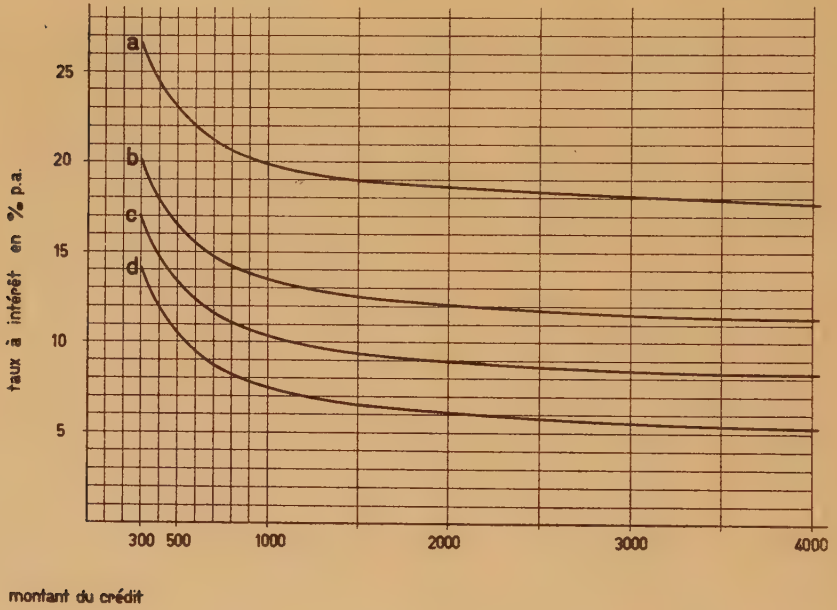


TABLEAU COMPARATIF DU JUSTE PRIX POUR PETITS CRÉDITS
D'UNE DURÉE DE 12 MOIS, SELON 4 CATÉGORIES DE PRÊTEURS



APPENDICE

Enquête pratique sur le prix de revient du petit crédit

Pour mettre en pratique les principes théoriques des pages précédentes, nous les avons appliqués à un cas concret de petit crédit afin de déterminer son prix de revient et le taux d'intérêt applicable. Dans le cas étudié, les frais généraux sont centralisés dans quatre centres de charge, en l'occurrence direction, secrétariat, comptabilité et caisse.

L'établissement des clefs de répartition des frais généraux est inspiré par la règle de la proportionnalité. Le loyer, les frais de chauffage, d'éclairage et de nettoyage, par exemple, sont répartis d'après la surface occupée par chaque centre de charge. La rubrique « amortissements » du compte de pertes et profits a été répartie selon la valeur des installations et du mobilier utilisés dans chaque centre en raison de $\frac{1}{10}$ de la valeur par année. L'unité d'œuvre est la minute de travail.

Le tableau de répartition des frais généraux distribuables et des salaires se présente comme suit :

Centres de charge	Direction	Secrétariat	Comptabilité	Caisse
Salaires	28.000	6.000	8.000	9.000
Loyer, nettoyage, chauffage, etc.	1.500	600	1.500	1.100
Amortissements	220	50	2.000	650
Fournitures	150	450	1.100	950
Téléphone	1.300	6.650	650	650
Total des frais par nature	31.170	13.750	13.250	12.350

La détermination du coût par unité d'œuvre sera effectuée en détail pour le centre de charge « comptabilité ». Compte tenu des jours de vacances, le comptable travaille 49 semaines par an à raison de 44 heures par semaine, ce qui nous donne une présence annuelle théorique de 2156 heures. Déduction faite de 10% de temps perdu, nous obtenons 1940 heures de travail effectif à l'année. Le total des frais de la section « comptabilité » étant de l'ordre de 13.250 francs, nous obtenons un coût s'élevant à fr. 0,114 par minute.

Nous passerons sous silence les résultats du chronométrage, les chiffres n'ayant qu'une valeur relative par rapport à l'organisation spéciale que nous avons étudiée ; ils ne pourront pas être considérés comme typiques. Seul le résultat final, c'est-à-dire le prix de revient technique, revêt un certain caractère stable.

Les frais des trois groupes d'opérations qu'implique la technique du petit crédit, soit les frais d'acquisition et d'ouverture, les frais de liquidation et les frais de recouvrement, sont obtenus par l'affectation directe des frais de matériel et des salaires et par l'imputation des frais généraux distribuables. Pour tenir compte de certaines dépenses imprévisibles, le total de chaque groupe d'opérations a été majoré de 10%.

DÉCOMPTE D'EXPLOITATION

I. *Frais d'acquisition et d'ouverture du crédit*

	fr.
Interview du client ou réception de la demande écrite du client	1,—
Coût direct de l'enquête à l'office des poursuites	1,70
Examen de l'application et proposition	0,85
Approbation par la direction	0,70
Part proportionnelle pour les crédits rejetés ¹	0,40
<i>A reporter</i>	4,65

¹ Les crédits refusés s'élèvent en moyenne de 10 à 20% du total des demandes de crédit. Avant leur élimination, ces demandes franchissent les quatre premières étapes et causent de ce fait pour fr. 4,25 de frais. Nous en tenons compte en imputant une majoration de 10%.

	fr.
<i>Report</i>	4,65
Etablissement des documents et des pièces de comptabilité	1,05
Entrée au registre des clients	0,20
Coût des documents et ports	0,55
Païement ou envoi par mandat postal	0,25
Classement de la fiche de crédit	0,05
Coût total de l'ouverture du crédit	6,75
Majoration de 10% pour les coûts imprévisibles	0,65
Coût effectif de l'ouverture du crédit	7,40

II. *Frais de liquidation du crédit*

	fr.
Déclassement de la fiche de crédit	0,05
Envoi d'une lettre de remerciement, recommandation et port	0,65
Classement du dossier aux archives et établissement d'une fiche de contrôle pour ancien client, sortie du registre des clients	1,15
Coût théorique de la liquidation	1,85
Majoration de 10% pour dépenses imprévisibles	0,20
Coût effectif de la liquidation du crédit	2,05

III. *Frais de recouvrement d'une mensualité*

	fr.
Triage des avis de virement postaux	0,05
Comptabilisation du paiement sur fiche de crédit et journal, reclassement de la fiche	0,35
Frais proportionnels des rappels ¹	0,05
Coût théorique de chaque versement	0,45
Majoration de 10% pour dépenses imprévisibles	0,05
Coût effectif de chaque versement	0,50

¹ Quelque 14% des crédits nécessitent occasionnellement des rappels. Les banques tiennent d'ordinaire compte de ces retards et font payer une partie des frais aux clients. Généralement, ces majorations ne couvrent cependant pas les frais occasionnés.

Parmi les frais non distribuables viennent en premier lieu, du point de vue de l'importance, les frais de publicité. Ces frais atteignent, selon une moyenne établie dans plusieurs banques de petit crédit, quelque 0,003 % de chaque franc de crédit accordé. Mais d'autres frais non distribuables doivent être pris en considération, tels que frais pour contrôler et boucler la comptabilité, frais de révision, ports non directement affectables, primes d'assurance, etc.

Pour obtenir enfin un chiffre aussi rapproché que possible de la réalité, nous avons tenu compte d'une provision pour pertes adéquate et nous avons ajouté une part proportionnelle pour les dépenses du service du contentieux.

Frais non distribuables et provision pour pertes éventuelles
(exprimés en fractions de francs)

	fr.
Frais proportionnels de publicité	0,003
Autres frais non distribuables	0,001
	0,004
Majoration de 25 % pour frais imprévisibles	0,001
Provision pour pertes et dépenses de la section du conten- tieux ¹	0,01
Coût proportionnel pour chaque franc de crédit accordé	0,015

¹ Dans une bonne organisation doublée d'une politique de crédit prudente, les pertes ne devraient pas dépasser de beaucoup 0,5 % du total des crédits. Mais le travail administratif occasionné par la récupération des crédits compromis se révèle considérable, ce qui justifie le taux de 0,01.

Coût technique exprimé en francs

Montant du crédit	10 mois	12 mois	15 mois	18 mois	24 mois
300	16,52	17,88	19,95	22,02	26,13
400	17,21	18,69	20,95	23,21	27,69
500	17,88	19,50	21,95	24,40	29,25
600	18,59	20,31	22,95	25,59	30,81
700	19,28	21,12	23,95	26,78	32,37
800	19,97	21,93	24,95	27,97	33,93
900	20,66	22,74	25,95	29,16	35,49
1000	21,37	23,55	26,95	30,35	37,05
1500	24,80	27,60	31,95	36,40	44,85
2000	28,25	31,65	36,95	42,25	52,65
2500	31,70	35,70	41,95	48,20	60,45
3000	35,15	39,75	46,95	54,15	68,25
3500	38,60	43,80	51,95	60,10	76,05
4000	42,05	47,85	56,95	66,05	83,87

Coût technique exprimé en pourcentage p.a.

300	12,02	11,00	9,97	9,27	8,36
400	9,38	8,62	7,86	7,33	6,64
500	7,80	7,59	6,58	6,16	5,62
600	6,76	6,25	5,73	5,39	4,93
700	6,01	5,56	5,14	4,83	4,44
800	5,44	5,06	4,68	4,42	4,07
900	5,01	4,66	4,32	4,09	3,72
1000	4,65	4,35	4,04	3,83	3,56
1500	3,61	3,39	3,20	3,07	2,77
2000	3,08	2,92	2,77	2,67	2,53
2500	2,77	2,63	2,53	2,44	2,32
3000	2,55	2,44	2,34	2,28	2,18
3500	2,40	2,31	2,23	2,17	2,09
4000	2,29	2,21	2,13	2,09	2,01

Pour les quatre types de prêteurs étudiés aux pages 174-175, nous avons établi le prix normal du petit crédit en tenant compte des frais techniques, du taux des intérêts passifs et d'une marge bénéficiaire appropriée.

Tableau comparatif du juste prix du petit crédit pour quatre genres de prêteurs typiques (en %)

Grandeur unitaire	10 mois	12 mois	15 mois	18 mois	24 mois
a) 300	27,62	26,60	25,57	24,87	23,96
400	24,98	24,22	23,46	22,93	22,24
500	23,40	23,19	22,18	21,76	21,22
600	22,36	21,85	21,33	20,99	20,53
700	21,61	21,16	20,74	20,43	20,04
800	21,04	20,66	20,28	20,02	19,67
900	20,61	20,26	19,92	19,69	19,32
1000	20,25	19,95	19,64	19,43	19,16
1500	19,21	18,99	18,80	18,67	18,37
2000	18,68	18,52	18,37	18,27	18,13
2500	18,37	18,23	18,12	18,04	17,92
3000	18,15	18,04	17,94	17,88	17,78
3500	18,00	17,91	17,83	17,77	17,69
4000	17,89	17,81	17,73	17,69	17,61
b) 300	21,12	20,10	19,07	18,37	17,46
400	18,48	17,72	16,96	16,43	15,74
500	16,81	16,69	15,68	15,26	14,72
600	15,86	15,35	14,83	14,49	14,03
700	15,11	14,66	14,25	13,93	13,56
800	14,54	14,16	13,78	13,52	13,17
900	14,11	13,76	13,42	13,19	12,82
1000	13,74	13,45	13,14	12,93	12,86
1550	12,71	12,43	12,30	12,17	11,87
2000	12,18	12,02	11,87	11,77	11,63
2500	11,87	11,73	11,62	11,54	11,42
3000	11,65	11,54	11,44	11,38	11,28
3500	11,50	11,41	11,33	11,27	11,19
4000	11,39	11,31	11,23	11,19	11,11
c) 300	18,02	17,00	15,97	15,27	14,36
400	15,38	14,62	13,87	13,33	12,64
500	13,80	13,59	12,58	12,16	11,62
600	12,76	12,25	11,73	11,39	10,93
700	12,09	11,56	11,14	10,83	10,44
800	11,44	11,06	10,68	10,42	10,07
900	11,01	10,66	10,32	10,09	9,72

Grandeur unitaire	10 mois	12 mois	15 mois	18 mois	24 mois
1000	10,65	10,35	10,04	9,83	9,56
1500	9,61	9,39	9,20	9,07	8,77
2000	9,08	8,92	8,77	8,67	8,53
2500	8,77	8,63	8,52	8,44	8,32
3000	8,55	8,44	8,34	8,28	8,18
3500	8,40	8,31	8,23	8,17	8,09
4000	8,29	8,21	8,13	8,09	8,01
d) 300	15,12	14,10	13,07	12,37	11,46
400	12,48	11,72	10,96	10,43	9,74
500	10,90	10,69	9,68	9,26	8,72
600	9,86	9,35	8,83	8,49	8,03
700	9,11	8,66	8,24	7,93	7,54
800	8,54	7,16	7,88	7,52	7,17
900	8,11	7,76	7,42	7,19	6,82
1000	7,75	7,43	7,14	6,93	6,66
1500	6,71	6,49	6,30	6,17	5,87
2000	6,18	6,02	5,87	5,77	5,63
2500	5,87	5,73	5,62	5,54	5,42
3000	5,65	5,54	5,44	5,38	5,28
3500	5,55	5,41	5,33	5,27	5,19
4000	5,39	5,31	5,23	5,19	5,11

Exemple de détermination du point mort

Une banque ayant adopté le taux d'intérêt de 12% l'an, désire connaître le point mort des petits crédits accordés pour une durée de douze mois. Les chiffres suivants sont empruntés à l'enquête sur le juste prix du petit crédit (voir pages 178-180).

Frais proportionnels par franc	Fr. 0,015
Frais fixes	» 9,45
Frais de recouvrement pour une mensualité	» 0,50

Le taux moyen des intérêts passifs étant de l'ordre de 3,1%, la formule se présente comme suit :

$$C = \frac{2400 \cdot 15,45}{13 (12 - 1,5 - 3,1)} = \frac{37.080,--}{96,2} = \underline{385,45}$$

Conclusion

Convaincu de l'utilité du financement de la consommation, à égalité et en relation étroite avec celle du financement de la production des biens de consommation, nous avons essayé de démontrer que le crédit à la consommation, pratiqué par le canal de la banque et selon une technique appropriée, acquiert une protection juridique, une raison d'être économique et une valeur sociale.

La vérité fondamentale sur laquelle repose notre argumentation est que le crédit à la consommation est un besoin social justifié par la réalité économique exprimée aussi bien dans les méthodes de la production que dans les moyens de distribution, le renouvellement des biens durables, la recherche du plein emploi et les nouvelles formes d'épargne. Ce même besoin est également justifié par les facteurs psychologiques de la vie moderne.

Le consommateur à revenus fixes, libéré grâce à l'organisation professionnelle et sociale des conséquences financières de la maladie, des accidents, de la vieillesse et dans une certaine mesure du chômage, cherche à satisfaire certains de ses besoins dont la nature reflète plus ou moins son niveau intellectuel et moral, ou à parer à quelque coup malheureux du sort, en recourant au crédit à la consommation qui est une sorte de mobilisation de revenus futurs. Il est de ce fait compréhensible que les salariés de toutes catégories, suivis des petits rentiers, représentent la classe qui éprouve principalement le besoin du crédit à la consommation et s'en sert sous la forme qui lui est offerte partout où elle en trouve.

Cet aspect nouveau du crédit fait actuellement l'objet, sur notre continent traditionaliste et de la part tant de milieux financiers que du public lui-même, d'une réserve et parfois

d'une opposition déclarée qui proviennent de nombreux malentendus et d'expériences négatives, mais en apparence seulement. Il s'agit peut-être d'une crise inévitable ou même nécessaire à un début, mais il n'en est pas moins vrai que cet état d'esprit, fait de méfiance chez les uns et d'indifférence chez les autres, relègue à l'arrière-plan des préoccupations sociales le problème du besoin de crédit, chose qui favorise l'exercice de l'usure et lui confère une sorte de monopole de la pratique du crédit à la consommation.

De tout temps, l'usure a vécu de la demande de crédits destinés à des fins de consommation et toujours elle a survécu aux mesures qui ont été prises pour la combattre. Les problèmes économiques ou sociaux ne sauraient être résolus que par des moyens identiques à leur caractère même et toute tentative de les résoudre par des dispositions législatives serait à elle seule insuffisante. Des expériences répétées ont démontré que les lois contre l'usure, si elles ne sont pas suivies d'autres mesures susceptibles de modifier les conditions du marché de l'argent, sont toutes vouées à l'échec et que la fixation d'un taux d'intérêt maximum en disproportion constante avec le taux naturel résultant du libre mouvement des capitaux et de l'offre et de la demande, aboutit tôt ou tard et infailliblement à des résultats opposés aux meilleures intentions des législateurs.

Le crédit à la consommation que nous croyons être, tel que nous l'envisageons, le seul antidote efficace contre l'usure ne possède en réalité ni vertu ni vices intrinsèques ; tel un instrument dont le caractère propre mais conditionnel est de rendre service, il est à l'image de l'emploi que l'on en fait : la qualité de son rendement est à la mesure de la technique de l'ouvrier qui l'utilise et traduit l'habileté de ses mains. De même, le crédit à la consommation aura sur l'économie des effets positifs ou négatifs dans la proportion exacte où le prêteur saura s'en servir et résoudre les problèmes que soulève sa pratique.

Ce qui justifie à nos yeux l'intérêt que nous portons au crédit à la consommation ainsi que la nécessité de l'assainir, c'est son caractère mi-social mi-économique. Le besoin, dit-on,

crée la fonction ; aussi, tout effort pour en tirer le meilleur parti possible en parant du même coup à ses effets nuisibles étant dès lors permis, nous avons cherché, dans le cadre particulier de l'économie suisse, une solution susceptible d'assurer au prêteur comme à l'emprunteur les avantages du crédit à la consommation, et un fonctionnement technique capable de garantir l'économie de ses répercussions fâcheuses.

L'économie suisse est une économie libérale savamment dosée d'une sorte de dirigisme qui est une nécessité nationale et qui émane davantage de la conjonction des intérêts des milieux économiques et professionnels plutôt que de la volonté de l'Etat. Les limites territoriales du pays, de même que ses possibilités économiques, ne lui permettent pas d'atteindre l'équilibre qui lui est vital par la seule compensation automatique ou l'absorption des effets de courants et de tendances contraires. Il lui faut des éléments régulateurs, appelés par leur fonction économique plutôt que législative ou administrative à veiller au fonctionnement harmonieux de l'appareil économique par des méthodes libérales susceptibles de prévenir les excès du libéralisme.

Ce facteur d'équilibre et de contrôle en matière de crédit à la consommation est la banque à qui il appartient, de par sa structure organique, de pratiquer, à côté des autres aspects du crédit, celui à la consommation sous la forme de petit crédit. Ce dernier acquiert par le canal de la banque certaines particularités et des garanties qu'il ne possède pas lorsqu'il est consenti sous d'autres formes et par d'autres voies.

Le petit crédit est une opération économique précise qui ne saurait être liée comme dans le cas de la vente à tempérament à des transactions d'ordre commercial. L'intérêt du débiteur est ici étroitement lié à celui du créancier et inversement, et le rôle que s'assigne la banque en pratiquant le petit crédit est pour l'emprunteur une garantie solide. Celui-ci ne pourra, tant dans son propre intérêt que dans celui de la banque, obtenir de crédits que dans les limites de ses besoins réels et de ses possibilités financières.

Le rendement d'un département de petit crédit est fondé sur deux conditions essentielles : d'une part l'organisation rationnelle des services de renseignements, de comptabilité et du contentieux, d'autre part un facteur humain qui est l'honnêteté et la solvabilité des débiteurs. Ces impératifs posent d'eux-mêmes certaines restrictions à la publicité, par la banque, du petit crédit. L'intérêt du prêteur coïncidant ici avec l'intérêt général, le crédit à la consommation sera maintenu quantitativement à un niveau supportable pour l'économie, niveau qu'il est possible à la banque plus qu'à tout autre prêteur de calculer avec un maximum d'exactitude.

Plutôt que de susciter artificiellement des besoins de crédit, la publicité de la banque s'emploiera à faire connaître au public le caractère précis du crédit à la consommation et à le mettre en garde contre les dangers d'un usage abusif. Elle lui expliquera également les raisons de l'application d'un taux d'intérêt plus élevé que pour les autres formes de crédit. Le coût de l'ouverture d'un département de petit crédit et les frais de son exploitation en sont les seuls vrais motifs qui est néanmoins le prix le moins cher du crédit à la consommation.

Le financement de la consommation par des fonds à long terme de l'épargne fait de la banque une source de crédit bon marché directement accessible au consommateur. Toutes les autres formes de financement de la consommation impliquent entre le capital et la consommation l'intervention d'intermédiaires qui renchérissent le coût du crédit.

Le rôle du prêteur est également déterminant sur le plan social et moral, domaines où la pratique inconsidérée du crédit à la consommation peut avoir des conséquences graves. Si les réactions de l'emprunteur sont dans une certaine mesure l'expression de sa personnalité, elles dépendent tout autant de l'honorabilité du prêteur, de ses méthodes et de ses objectifs dans la pratique du crédit à la consommation.

Enfin, sur le plan de l'économie, le danger d'inflation dérivant du crédit à la consommation peut être conjuré par les compétences que possèdent par définition les banques.

L'argument le plus grave, parce que véridique en principe, des adversaires du financement sous toutes ses formes de la consommation est le danger inflationniste qui menace l'économie. Le point faible de cet argument est d'être trop général et de ne pas tenir compte de tous les aspects de la question. Une prise de position intransigeante contre le crédit à la consommation basée sur le danger d'inflation témoigne soit d'une vue partielle du problème, soit d'une conception théorique d'une certaine phase du crédit à la consommation, à un moment donné seulement.

Le crédit à la consommation, plutôt que d'influencer les divers facteurs du circuit économique, subit leur influence et sa valeur est fonction du jeu de tous ces facteurs réunis. La nature de ses répercussions dépendra de la mesure de son adaptation aux conditions créées par les phases ascendantes et descendantes de la conjoncture et de sa correspondance avec le rythme de la production.

Sauf dans le cas d'un développement excessif, impossible par le canal de la banque, le crédit à la consommation ne peut être à lui seul générateur d'inflation. Celle-ci est la conséquence d'un déséquilibre général provenant d'un concours de causes au nombre desquelles ne peut être inclus le crédit à la consommation que s'il est pratiqué par des méthodes échappant à tout contrôle.

Le système bancaire suisse et son appareil de contrôle et de révision, couronnés du droit de regard que possèdent les hautes instances économiques du pays, constituent un rempart solide contre le danger d'inflation provenant du crédit à la consommation et garantissent, tant moralement que matériellement, l'économie suisse de ce danger.

Après avoir passé en revue les traits essentiels qui caractérisent le petit crédit et les incidences de celui-ci dans la vie économique, il reste encore à rappeler un problème de méthode comptable pour le contrôle rationnel des opérations de petit crédit.

Nous avons insisté, peut être même à l'excès, sur le caractère mixte du petit crédit, sur le fait qu'il participe à la fois du

domaine économique et du domaine social. Nous avons souligné d'autre part qu'on ne saurait considérer les problèmes que soulève la pratique du petit crédit à la lumière d'un de ses aspects sans tenir compte à la fois de l'autre. Aussi tout effort pour réduire les frais du département de petit crédit d'une banque relève de ce principe et tend à faire abaisser le taux d'intérêt, ce qui peut avoir pour résultat de mettre le crédit à la consommation à la portée des économiquement faibles.

Lors de la recherche des moyens permettant d'atteindre cet objectif, nous avons préconisé l'introduction dans la pratique du petit crédit des principes de base de la comptabilité industrielle, ce qui est à notre connaissance une innovation, tout au moins en Suisse. Bien que nous ayons essayé au moyen d'un exemple pratique de mettre en relief, dans ce travail, les avantages d'une telle méthode comptable, l'expérience nécessaire résultant du concours de circonstances variées faisant sauf erreur défaut, nous nous abstenons d'émettre un avis autorisé sur un problème que nous nous contentons pour le moment de poser.

Cependant les résultats obtenus dans les industries nous autorisent à penser que la comptabilité industrielle adaptée à la pratique du petit crédit et ajustée ou modifiée au fur et à mesure des leçons tirées des difficultés rencontrées et de l'expérience acquise, peut être susceptible de rationaliser les méthodes comptables traditionnelles et donner les résultats espérés.

Parvenu à la fin du développement de notre thèse sur le crédit à la consommation, il nous reste l'impression d'un certain écart entre l'œuvre pensée et sa réalisation concrète. Ce sentiment de la distance qui sépare la pensée de l'action pourrait être pénible si nous n'avions eu le privilège, au début de notre carrière professionnelle, de nous voir confier par un établissement bancaire suisse l'organisation d'un département de petit crédit, tâche qui nous permet de participer tant à l'élaboration théorique d'une méthode de crédit à la consommation qu'à son application pratique en Suisse.

INDEX DES NOMS PROPRES

Ansiaux, M., 31.
Aristote, 23, 24.
Ayres, M. V., 169.

Becker, H., 120, 126.
Bentham, J., 25, 30, 63.
Bley, C., 122.
Boudin, M. L., 32.
Bührle, D., 119, 124.

Caton, 23.
Chapman, J. M., 95, 109, 111,
113, 114, 115, 117.
Chappey, J., 27, 28.
Charlemagne, 24.
Clark, E., 102.

Dauer, E. A., 86.
Dauphin-Meunier, A., 18.
Davidson, E. E., 70.
Deuble, W. R., 104.
Dupont, P. C., 19.
Durand, D., 136.

Fayol, H., 130.
Fischbacher, J., 99, 107.
Fisher, C. O., 98.
Folio, C., 19.
Fromer, L., 119, 126.

Gallert, D. J., 69.
Gates, C. A., 158.
Geanneney, J. M., 32.
Gide, C., 16.
Godfrey, B. E., 142, 143.

Hatzfeld, J., 21.
Hauser, P., 58.
Hilborn, W. S., 69.

Kaderli, R. J., 138.
Keynes, J. M., 41.
Küng, H., 101, 107.

Lachenal, 73.
Leemann, H., 119.
Lorenz, J., 50, 53.

Mäder, K. A., 165.
Malthus, 30.
Martin, A., 126.
May, G., 69.
Mill, J. S., 30.
Mireaux, E., 18.
Montesquieu, C. L. de, 71.

Neifeld, M. R., 98, 105.
Nobs, E., 74.
Nugent, R., 57.

Ossipow, P., 77.

Perren, A., 47, 52, 54, 71, 79.
Persons, W. S., 98, 128, 172.
Pfenninger, 58.
Phelps, C. W., 100.
Pirenne, H., 24.
Plutarque, 23.
Prochnow, H. V., 86.

Robinson, L. N., 57, 69.
Rossi, P. L. O., 30.

Saulnier, R. J., 111, 113.
Say, J. B., 30, 32, 67.
Seligman, E. R. A., 33.
Sénèque, 23.
Siegwart, A., 119, 126.
Smith, A., 30, 63.
Smith, R. H., 70.
Solon, 21.
Speich, R., 159.
Stearns, H. E., 69.
Steffan, R., 54, 104, 132, 155, 156.

Tönnies, F., 9, 10.
Tuhr, A. von, 119, 126.
Turgot, 25.

Vetterli, H., 52, 53, 57, 58, 77.
Vodoz, 73.

Wieland, C., 126.

Yntema, T. O., 83.
Yung, P., 103.

Zihlmann, A., 57.

BIBLIOGRAPHIE

- AMERICAN BANKERS ASSOCIATION. COMMITTEE ON CONSUMER CREDIT.
Bank manual on instalment loans, New York, 1951 ; *Know your earnings on instalment loans*, New York, 1948 ; *The personal loan department of the National City Bank of New York*, New York, 1930 ? ; *Streamlining your instalment credit department*, New York, 1948.
- AMERICAN BANKERS ASSOCIATION. CONSUMER CREDIT DEPARTMENT.
Analyzing the cost factors of instalment lending, New York, 1946.
- American economic review*, Evanston, Ill. :
1929, June : FISHER, Clyde Olin. *The small loan problem: Connecticut experience* ;
1931, March : PERSONS, W. S. *The small loan business*.
- The *Annals of the American Academy of political and social science*.
March 1938 : DAVIDSON, E. E., *How regulation works in practice* ;
GATES, C. A., *The social worker in the service of the small loan business* ; SMITH, R. H., *Rethinking usury laws* ; YNTEMA, T. O.,
The market of consumer credit.
- ANSIAUX, Maurice, *Le contrôle du crédit bancaire*, Bruxelles ; *Traité d'économie politique*, Paris, 1920-1926.
- ASSOCIATION SUISSE DES BANQUIERS. *Répression de l'usure dans le domaine du petit crédit*, Bâle, 1946.
- AYRES, Milan V. *Instalment Selling and Finance Companies*. (The *Annals of the American Academy of political and social science*, March 1938.)
- BÄR & Co., Julius, *Wochenbericht*, Zürich, 1945, n° 33 : *Probleme des Konsumkredit*es.
- Bank-Archiv*, Berlin, 1936, 15. Januar : KOCH, Waldemar. *Amerikanische Kleinkreditbanken in der Krise*.
- Banking*, New York, 1937, November : NUGENT, Rolf. *A census of personal loan departments*.
- Banque*, Paris, 1954, juin : FOLIO, Carlo. Conférence donnée à l'Institut de droit comparé de l'Université de Paris.

- BECKER, Hermann, *Schweizerisches Zivilgesetzbuch; Obligationenrecht*.
1. Abt.: Allgemeine Bestimmungen. 2. Aufl., Bern, 1941.
- BENTHAM, Jeremy, *Defense of usury*, London, 1787.
- Bericht des Bundesrates an die Bundesversammlung zum Postulat
betreffend Bekämpfung des Wuchers im Kleinkreditwesen,
vom 6. September 1946.*
- BIGELOW, Howard F., *Family finance*, Chicago, 1936.
- BLEY, Curt, *Tatsachen über Kredit und Kreditmissbrauch. Vortrag...*,
Hamburg, 1954.
- BOSON, Marcel, *Le financement de la consommation, notamment par
vente à tempérament, et les coopératives*, Bâle, 1951.
- BOUSQUET, G. H., *Instituts de science économique*, Paris, 1930.
- BRISCO, Norris Arthur, *Retailing*, New York, 1942.
- BÜHRLE, Dietrich, *Die Lohnzession im schweizerischen Recht*, Aarau,
1953.
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, *Statistique des bordereaux de
salaire et des gains*, Genève, 1949.
- BURRI, Ed. und SCHWARZ, Fritz, *Der Zins vom Standpunkt der christ-
lichen Ethik, der Moral und der Volkswirtschaft*, Bern, 1933.
- BUSSINGER, Paul, *Das gesetzliche Zinsfussmaximum in der Schweiz*,
Bern, 1929.
- CHAPMAN, John M., *Commercial banks and consumer instalment credit*,
Camden (N.J.), 1940.
- CHAPPEY, Joseph, *La crise du capital*, Paris, 1937.
- CLARK, Evans, *Financing the consumer*, New York, 1930.
- COLES, Jessie Vee, *The consumer-buyer and the market*, New York, 1938.
- COX, Reavis, *The economics of instalment buying*, New York, 1948.
- DAUPHIN-MEUNIER, Achille, *Histoire de la banque*, Paris, 1951.
- DAVIDSON, Earl E., *How regulation works in practice: The regulator*.
(*The Annals of the American Academy of political and social
science*, March 1938.)
- DEUBLE, Willi R., *Kleinkreditbanken in den Vereinigten Staaten*,
Berlin, 1934.
- DIEDRICHS, Johann, *Kostenrechnungen im Kreditwesen*, Berlin, 1941.
- DODGE, Joseph M., *Editorials on our changing banking*, Detroit, 1941.
- DUPONT, P. C., *Le contrôle des banques et la direction du crédit en France*,
Paris, 1952.

DURAND, David, *Risk elements in consumer instalment financing*, Camden (N.J.), 1941.

Eingabe der Schweizerischen gemeinnützigen Gesellschaft zur Förderung des Klein- und Sozialkredites, Zürich, 1946.

FAYOL, Henri, *Administration industrielle et générale*, Paris, 1925.

Federal reserve bulletin, Washington, 1949, December.

FISCHER, Werner, *Die Mindestreservpolitik der Zentralbank*, München, 1949.

FOSTER, Le Baron R., *Credit for consumers*, New York, 1942.

Fünfundsiebzig Jahre Zürcher Kantonalbank, 1870-1945, Zürich, 1945.

GALLERT, David Jacque, HILBORN, W. S. and MAY, Geoffrey, *Small loan legislation; a history of the regulation of the business of lending small sums*, New York, 1932.

GATES, Charles A., *The social worker in the service of the small loan business. (The Annals of the American Academy of political and social science, March 1938.)*

GIDE, Charles, *Cours d'économie politique*, Paris, 1930.

GODFREY, Berl E., *The economics of consumer instalment loans. 1953?*

GROSJEAN, Robert, *Traité pratique de comptabilité bancaire*, Genève, 1952.

HABERLER, Gottfried, *Prosperité et dépression; étude théorique des cycles économiques*, 3^e éd., Genève, 1943.

HALBIG, Justin, *Finanzierung und Organisation der Teilzahlungskreditgeschäfte*, Coburg, 1930.

HARDY, Charles Oscar, *Consumer credit and its uses*, New York, 1938.

HARING, Albert, *Instalment credit comes of age*, Chicago, 1943.

Harvard business review, Boston, 1947, autumn: DAUER, Ernest A. *Radical changes in industrial banks.*

HATZFELD, Jean, *Histoire de la Grèce ancienne*, Paris, 1926.

HAWTREY, Ralf George, *The art of central banking*, London, 1932.

HINTERKIRCHER, Heinz, *Konsumfinanzierung in der Schweiz*, Zürich, 1951.

HOYT, Elizabeth Ellis, *Consumption in our society*, New York, 1938.

HUG, Hermann, *Der Wucher im schweizerischen Strafrecht*, Aarau, 1937.

JORDAN, David F. and WILLETT, Edward F., *Managing personal finances*, 3d ed., New York, 1951.

- Journal of the American statistical association*, Washington, 1938, March: NUGENT, Rolf, *Tendencies in consumer financing*.
- KADERLI, Rudolph J., *Das schweizerische Bankgeschäft*, Thun, 1954.
- KADERLI, Rudolph J., ZIMMERMANN, Edwin, *Handbuch des Bank-, Geld- und Börsenwesens der Schweiz*, Thun, 1947.
- KEYNES, John Maynard, *A treatise on money*, London, 1930.
- KRUSE, Alfred, *Der Mittelstandskredit*, Jena, 1941.
- KÜNG, Heinrich, *Gedanken zum Kleinkreditproblem. Referat...*, Basel, 1941.
- LEEMANN, Hans, *Schweizerisches Zivilgesetzbuch; Sachenrecht*, 2. Abt., Bern, 1925.
- LISOWSKY, Arthur, *Zur Frage des Konsumkreditbedarfs. (Probleme des Konsumkredits, Zürich, 1945.)*
- LORENZ, Jakob, *Der Konsumkredit in sozial-ethischer Beleuchtung. (Probleme des Konsumkredits, Zürich, 1945.)*
- LUTZ, Friedrich A., *Die volkswirtschaftlichen Wirkungen des Konsumkredits. Vorläufiges Gutachten*, Zürich, 1953.
- MÄDER, Kurt Arthur, *L'analyse du résultat et la comptabilité industrielle*, Genève, 1953.
- MARTIN, Alfred, *Le code des obligations; théorie des obligations*, Genève, 1919.
- MASSACHUSETTS. COMMITTEE ON CONSUMER CREDIT, *Report of the Committee...*, Boston, 1936.
- MILL, John Stuart, *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy*, London, 1852.
- MIREAUX, Emile, *Les miracles du crédit*, Paris, 1931.
- MIRIS, *Der moderne Finanz- und Darlehensschwindel*, St. Gallen, 1912.
- Monatsberichte des österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung*, 1954, Nr. 10 (Beilage Nr. 28): *Der Teilzahlungskredit in Österreich*.
- MONTESQUIEU, Ch.-L. de, *Esprit des lois*.
- NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. *Financial research program. Studies in consumer instalment financing*: No. 2: PLUMMER, W. C. and YOUNG, R. A., *Sales finance companies and their credit practices*, 1940; No. 3: CHAPMAN, J. M., *Commercial banks and consumer instalment credit*, 1940; No. 4: SAULNIER, R. J., *Industrial banking companies and their credit practices*, 1940; No. 8: DURAND, D., *Risk elements in consumer instalment financing*, 1941.

- NEIFELD, Morris R., *Personal finance comes of age*, New York, 1939.
— *What consumer credit is.*
- Neue Zürcher Zeitung*, Zürich : 1941, 29. Mai : *Der Bürgschaftskredit* ; 1942, 15. November : HAUSER, Paul. *Zur Sanierung des Kleinkreditgeschäftes* ; 1946, 12. September : *Kleinkredit und Abzahlungsgeschäfte* ; 1954, 15. November : *Was gut ist, setzt sich durch* : 20 Jahre AKO-Bank.
- The New York Times*, New York, 1946, 22 février.
- NOGARO, Bertrand, *Cours d'économie politique*, 5^e éd., Paris, 1949.
- NUGENT, Rolf, *Consumer credit and economic stability*, New York, 1939.
- OSSIPOW, Paul, *De la lésion : étude de droit positif et de droit comparé*, Lausanne, 1940.
- OTTIKER, Moritz, *Die Zinsen im schweizerischen Privatrecht*, Zürich, 1927.
- PASDERMAJIAN, Henri, *Principes de comptabilité industrielle*, Neuchâtel, 1947.
- PERREN, Alphonse, *Le problème des petits crédits. Vers une législation fédérale remplaçant les lois cantonales dites contre l'usure*, Neuchâtel, 1938.
- PHELPS, Clyde William, *The role of the sales finance companies in the American economy*, Baltimore, 1952.
- PIRENNE, Henri, *Histoire du Moyen Age*, Paris, 1933.
- PLUMMER, Wilbur C. and YOUNG, Ralph A., *Sales finance companies and their credit practices*, Camden (N.J.), 1940.
- Probleme des Konsumkredits*, Zürich, 1945.
- PROCHNOW, Herbert Victor, *American financial institutions*, New York, 1951.
- Rapport du Conseil fédéral relatif au postulat concernant la répression de l'usure dans le domaine du petit crédit*, 6 septembre 1946.
- REID, Margaret, *Consumers and the market*, New York, 1938.
- REUTLINGER, Rudolf, *Die Kostenrechnung im Bankgewerbe*, Bern, 1947.
- Revue suisse de jurisprudence*, Zurich, vol. 39, vol. 40.
- ROBINSON, Louis Newton and NUGENT, Rolf, *Regulation of the small loan business*, New York, 1935.
- ROBINSON, Louis Newton and STEARNS, M. E., *Ten thousand small loans*, New York, 1930.

- RÖPKE, Wilhelm, *Wird Barkauf zum Kennzeichen der Rückständigkeit?* Genf, 1953.
- ROSSI, P. L. O., *Cours d'économie politique*, Paris, 1843.
- SAULNIER, Raymond J., *Industrial banking companies and their credit practices*, Camden (N.J.), 1940.
- SAY, Jean Baptiste, *Traité d'économie politique*, Paris, 1861.
- Das Schweizerische Bankwesen im Jahre 1951*, Zürich, 1952.
- SELIGMAN, E. R. A., *The economics of instalment selling; a study in consumers' credit*, New York, 1927.
- SERAGER, M., *La vente à tempérament et la consommation d'après l'expérience des Etats-Unis*, Paris, 1931.
- SMITH, Reginald Heber, *Rethinking usury laws. (The Annals of the American Academy of political and social science, March 1938.)*
- SOCIÉTÉ DE BANQUE SUISSE, *Bulletin*, Basel, 1954, n° 1: SPEICH, Rudolf. *L'évolution des recettes et des dépenses d'une grande banque.*
- SOCIÉTÉ DES NATIONS. *La stabilité économique dans le monde d'après guerre*, Genève, 1945.
- SPEICH, Rudolf, *Allocution prononcée à l'Assemblée générale du 26 février 1954 de la Société de Banque Suisse.*
- STEFFAN, Roger, *The personal loan department of the National City Bank of New York*, New York, 1935; *Should a bank loan money? An address...*, New York, 1937.
- Die Teilzahlungs-Wirtschaft*, Dortmund, année 1954.
- TÖNNIES, F., *Einführung in die Soziologie*, Stuttgart, 1931; *Gemeinschaft und Gesellschaft; Grundbegriffe der reinen Soziologie*, Leipzig, 1935.
- TUHR, Alfred von und SIEGWART, Alfred, *Allgemeiner Teil des schweizerischen Obligationenrechts*, 2. Aufl., Zürich, 1942-1944.
- TURGOT, A. R. J., *Mémoire sur le prêt à intérêt et sur le commerce des fers*, Paris, 1789.
- VERBAND SCHWEIZ. KLEINKREDITBANKEN, *Eingabe an den Regierungsrat des Kantons Bern*, Zürich, 1951.
- VETTERLI, Hans, *Die rechtliche Behandlung des konsumtiven Kleinkredits in der Schweiz*, Affoltern, 1948.
- Vita publica*, Luzern, 1948, Nr. 2: FISCHBACHER, J., *Randgebiete des Bankgeschäftes.*

- WIELAND, Carl, *Das Sachenrecht des schweizerischen Zivilgesetzbuchs*, Zürich, 1909.
- Wirtschaft und Recht*, Zürich, 1950, Heft 4: KÜNG, Heinrich, *Probleme des Kleinkredites*; 1954, Heft 1: HEROLD, Hans, *Das Abzahlungsgeschäft und seine Probleme*.
- YNTEMA, Theodore O., *The market for consumer credit: a case in "imperfect competition"*. (*The Annals of the American Academy of political and social science*, March 1938.)
- YUNG, Pierre, *La vente à tempérament en France. Ses méthodes et son organisation*, Paris, 1933.
- Zeitschrift für schweizerisches Recht*, N.F., Bâle, Année 57, 273 ff: FROMER, L., *Die Abtretung künftiger Forderungen*.
- ZÜRCHER KANTONALBANK, *Vierteljahreshefte*. 1953, Nr. 1: *Das Abzahlungsgeschäft*.

SOMMAIRE

	Pages
INTRODUCTION	9

Première partie

LE CRÉDIT EN GÉNÉRAL ET LE CRÉDIT A LA CONSOMMATION

I. <i>Le crédit</i>	15
1. Définition	15
2. L'instrument et l'organe distributeur du crédit . . .	16
3. Origine et évolution du crédit	20
II. <i>Le crédit à la consommation</i>	30
1. La consommation	30
2. Les incidences économiques du crédit à la consommation	36

Deuxième partie

LE PETIT CRÉDIT

I. <i>Définition du petit crédit</i>	47
II. <i>L'aspect social du petit crédit</i>	48
1. L'analyse des besoins d'une famille	49
2. Qui se sert du petit crédit ?	52
3. L'utilisation du petit crédit	54
III. <i>Le petit crédit, domaine privilégié des usuriers</i>	55
1. Les intérêts usuraires	56
2. Les prestations accessoires	57
3. Autres procédés condamnables	59
a) La publicité exagérée	59
b) La limitation du montant minimum de crédit . .	59
c) Le refus d'accorder des ristournes d'intérêt sur crédits remboursés avant l'échéance	60

	Pages
IV. <i>La lutte contre l'usure par la voie législative</i>	60
1. Les lois contre l'usure avec taux d'intérêt maximum	62
2. L'effet des lois avec taux d'intérêt maximum	64
3. L'aspect particulier de la lutte contre l'usure dans le domaine du petit crédit	68
a) Les lois avec taux d'intérêt maximum et le petit crédit	68
b) L'interdiction des prestations accessoires au contrat de petit crédit	74
c) L'interdiction de la publicité mensongère	75
d) De l'utilité des dispositions contre l'usure sans taux d'intérêt maximum	76
V. <i>Le marché du petit crédit</i>	78
1. Le marché du petit crédit, un exemple typique de marché à concurrence imparfaite	80
2. L'assainissement du marché du petit crédit aux Etats-Unis	82

Troisième partie

L'ORGANISATION BANCAIRE DU PETIT CRÉDIT

I. <i>Le petit crédit bancaire, meilleure forme du crédit à la consommation</i>	89
1. La banque, organe distributeur par excellence du crédit à caractère social	91
2. Arguments économiques en faveur du petit crédit bancaire	93
a) Les divers modes de financement du petit crédit	93
b) Le rôle du capital propre et des fonds étrangers dans le financement du petit crédit	96
II. <i>L'attitude du banquier en face du petit crédit</i>	99
1. Objections tirées de principes économiques et moraux	101
2. Objections tirées des principes de l'économie bancaire	102
a) Le problème des risques et des pertes	102
b) Le problème du taux d'intérêt	105
III. <i>Les risques et les garanties du petit crédit</i>	108
1. Les risques de l'octroi du petit crédit	108

	Pages
a) Le risque moral	108
b) Le risque économique	109
2. Les garanties du petit crédit	110
a) Les garanties morales et économiques	110
b) Les garanties juridiques du petit crédit	117
IV. <i>L'organisation du département de petit crédit</i>	130
1. Sa structure organique	130
2. Son fonctionnement	131
a) Les opérations qui précèdent l'ouverture du crédit .	131
b) Les opérations qui suivent l'ouverture du crédit . .	140
V. <i>La détermination du juste prix du petit crédit</i>	158
1. Les possibilités d'analyse du résultat d'exploitation dans les banques	158
a) La détermination du rendement d'un département bancaire	159
b) L'analyse de la rentabilité des opérations bancaires	160
2. L'importance de la connaissance du prix de revient et les possibilités de sa détermination dans le département de petit crédit	162
3. La méthode de la détermination du prix de revient du petit crédit	163
a) Enoncé des problèmes essentiels de la comptabilité industrielle et leur application au petit crédit . . .	163
b) L'affectation des frais directs et matière de petit crédit	165
c) L'imputation des frais généraux et le choix des centres de charge	166
d) L'imputation des frais non distribuables	168
e) Le prix de revient technique	169
f) Le prix de revient total	171
4. Le juste prix pour petits crédits	173
APPENDICE : Enquête pratique sur le juste prix du petit crédit	177
CONCLUSION	184
INDEX DES NOMS PROPRES	190
BIBLIOGRAPHIE	191

Prix de vente 15 francs